

DE

DE

DE



KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Brüssel, den 01.10.2003
K(2003) 3426 endgültig

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 01.10.2003

**in einem Verfahren nach Artikel 81 EG-Vertrag
und Artikel 53 EWR-Abkommen**

(Sache COMP/E-1/ 37.370 - Sorbate)

(Nur der englische und der deutsche Text sind verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

INHALT

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION in einem Verfahren nach Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen	1
1. EINFÜHRUNG.....	6
2. VERFAHREN.....	6
2.1. Untersuchung der Kommission.....	6
2.2. Die Mitteilung der Beschwerdepunkte und das daran anschließende Verfahren	8
2.3. Untersuchungen und Verfahren in anderen Ländern	9
TEIL I: SACHVERHALT	11
3. DIE BETEILIGTEN UNTERNEHMEN.....	11
3.1. Chisso.....	11
3.2. Daicel	11
3.3. Hoechst.....	12
3.4. Nippon.....	12
3.5. Ueno	13
4. DER SORBATMARKT.....	13
4.1. Das Produkt.....	13
4.2. Angebotsumfang	14
4.3. Nachfrageumfang	16
4.4. Zwischenstaatlicher Handel	17
5. BESCHREIBUNG DES KARTELLS	17
5.1. Ursprung des Kartells.....	17
6. Organisation und Struktur des Kartells.....	18
7. Teilnehmer	18
8. Vereinbarte Grundprinzipien	21
8.1. Festlegung von Zielpreisen	21
8.2. Mengenkontingente.....	22
8.3. Überwachung der Zielpreise und Mengenkontingente	25
8.4. Verweigerung des Technologietransfers an potenzielle neue Marktteilnehmer	25
9. Wirkungsweise des Kartells.....	26

9.1.	Gemeinschaftstreffen	26
9.1.1.	Verlauf der Gemeinschaftstreffen im Einzelnen.....	27
9.2.	Vorbereitungstreffen und Maßnahmen nach den Treffen.....	40
9.3.	Bilaterale Kontakte	40
9.3.1.	Hoechst und die japanischen Hersteller	40
9.3.2.	Hoechst und [...].....	41
TEIL II - RECHTLICHE WÜRDIGUNG		44
10.	EG-Vertrag und EWR-Abkommen.....	44
10.1.	Verhältnis zwischen EG-Vertrag und EWR-Abkommen	44
10.2.	Zuständigkeit.....	44
11.	Anwendung von Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen.....	44
11.1.	Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen.....	44
11.2.	Art der Zuwiderhandlung	45
11.2.1.	Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen	45
11.2.2.	Einzig und andauernde Zuwiderhandlung.....	47
11.3.	Beschränkung des Wettbewerbs	49
11.4.	Auswirkung auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten und zwischen EWR-Vertragsparteien	50
11.5.	Dauer der Zuwiderhandlung	51
11.6.	Adressaten der Entscheidung	52
12.	Abhilfen	53
12.1.	Artikel 3 der Verordnung Nr. 17.....	53
12.2.	Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17.....	53
12.2.1.	Anwendung des Grundsatzes "ne bis in idem"	54
12.2.2.	Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17.....	54
12.2.2.1.	Vorsatz oder Fahrlässigkeit.....	54
12.2.2.2.	Grundbetrag der Geldbußen.....	55
12.2.2.3.	Die einzelnen Geldbußen	60
12.2.3.	Anwendung der Kronzeugenregelung	68
12.2.3.1.	Nichtfestsetzung oder wesentlich niedrigere Festsetzung einer Geldbuße ("Abschnitt B")	70

12.2.3.2. Spürbar niedrigere Festsetzung einer Geldbuße ("Abschnitt D")	72
12.2.3.3. Schlussfolgerung zur Anwendung der Kronzeugenregelung	75
12.2.4. Zahlungsfähigkeit	75
12.3. Höhe der im vorliegenden Fall verhängten Geldbußen	76

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 01.10.2003

in einem Verfahren nach Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen

(Sache COMP/E-1/ 37.370 - Sorbate)
(Nur der englische und der deutsche Text sind verbindlich)
(Text von Bedeutung für den EWR)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN—

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962 - Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 81 und 82 des EWG-Vertrags in der durch Verordnung (EG) Nr. 1216/1999 geänderten Fassung, insbesondere auf die Artikel 3 und 15 Absatz 2,

gestützt auf den Beschluss der Kommission vom 20. Dezember 2002, das Verfahren in dieser Sache einzuleiten,

nachdem den beteiligten Unternehmen gemäß Artikel 19 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 und gemäß der Verordnung (EG) Nr. 2842/98 der Kommission vom 22. Dezember 1998 über die Anhörung in bestimmten Verfahren nach Artikel 85 und 86 EG-Vertrag Gelegenheit gegeben wurde, sich zu den Beschwerdepunkten der Kommission zu äußern,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

gestützt auf den Abschlussbericht des Anhörungsbeauftragten,

IN ERWÄGUNG NACHSTEHENDER GRÜNDE:

1. EINFÜHRUNG

(1) Die vorliegende Entscheidung betrifft folgende weltweit agierenden Sorbathersteller:

- Chisso Corporation (Chisso)
- Daicel Chemical Industries Ltd. (Daicel)
- Hoechst AG (Hoechst)

- The Nippon Synthetic Chemical Industry Co. Ltd. (Nippon)
- Ueno Fine Chemicals Industry, Ltd. (Ueno).

(2) Die genannten Unternehmen beteiligten sich an einer komplexen einzigen fortlaufenden Zuwiderhandlung unter Verstoß gegen Artikel 81 EG-Vertrag und seit 1. Januar 1994 gegen Artikel 53 des EWR-Abkommens, indem sie Zielpreise vereinbarten, Mengenkontingente für Sorbate zuteilten, sich auf die Nichtbereitstellung von Technologien an potenzielle neue Marktteilnehmer verständigten und ihre wettbewerbsfeindlichen Vereinbarungen überwachten, wobei sich die Zuwiderhandlung auf das gesamte EWR-Gebiet erstreckte.

(3) Im Falle von Nippon dauerte die Zuwiderhandlung von mindestens 31. Dezember 1978 bis mindestens 30. November 1995, im Falle der übrigen Unternehmen bis mindestens 31. Oktober 1996.

2. VERFAHREN

2.1. Untersuchung der Kommission

(4) Bei einem Treffen am 29. September 1998 zwischen dem Rechtsvertreter von Chisso und den Kommissionsdienststellen hat Chisso seine Bereitschaft zum Ausdruck gebracht, mit der Kommission auf der Grundlage der Mitteilung über die Nichtfestsetzung oder die niedrigere Festsetzung von Geldbußen in Kartellsachen (nachstehend "Kronzeugenregelung von 1996") in Bezug auf ein weltweites Kartell im Sorbatmarkt zusammenzuarbeiten. Bei einem Treffen am 13. November 1998 zwischen dem Rechtsvertreter von Chisso und den Kommissionsdienststellen wurden die Tätigkeiten des Kartells mündlich beschrieben sowie Beweisunterlagen vorgelegt. Am 9. Dezember 1998 äußerte sich der Vertreter von Chisso in dem Kartell gegenüber den Kommissionsdienststellen mündlich zu den der Kommission am 13. November 1998 vorgelegten Unterlagen, die er näher ausführte und verdeutlichte. Am 20. April 1999 wurde der Kommission eine schriftliche Erklärung zugesandt, mit der die auf diesem Treffen gemachten mündlichen Ausführungen bestätigt und erläutert wurden.

(5) Am 27. Oktober 1998 setzte sich die Nutrinova Nutrition Specialities & Food Ingredients GmbH ("Nutrinova"), eine 100 %ige Hoechst-Tochter, mit der Kommission in Verbindung und bekundete ihren Wunsch, in Bezug auf ein weltweites Kartell im Sorbatmarkt mit der Kommission auf der Grundlage der Kronzeugenregelung von 1996 zusammenarbeiten zu wollen. Bei einem Treffen am 29. Oktober 1998 zwischen dem Rechtsvertreter von Nutrinova und den Kommissionsdienststellen wurden der Produktmarkt, die Hersteller und ihre Marktanteile, die Verfahren in den USA sowie die Tätigkeiten des Kartells mündlich beschrieben. Am 21. Dezember 1998 legte Nutrinova einen Vermerk zum Sorbatmarkt vor, dem weitere Vermerke am 19. März 1999 und am 28. April 1999 folgten, die Angaben zu den wettbewerbswidrigen Tätigkeiten auf dem Sorbatmarkt sowie Beweismaterial enthielten, und räumten ihre Beteiligung an einem weltweiten Kartell zur Festsetzung der Preise und Marktanteilsquoten für Sorbate ein. Am 19. März 1999 erklärte Nutrinova, dass es bereit sei, die in den Vermerken enthaltenen Informationen durch eine mündliche Zeugenaussage zu gegebener Zeit zu ergänzen.

(6) Am 26. Mai und am 17. Juni 1999 richtete die Kommission gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 Auskunftsverlangen an die drei japanischen Sorbat-Hersteller Daicel, Nippon und Ueno.

(7) Am 15. Juli 1999 erklärte sich Nippon nach Erhalt des Auskunftsverlangens bereit, auf der Grundlage der Kronzeugenregelung von 1996 mit der Kommission im Sorbat-Fall zusammenzuarbeiten, und legte am 30. August 1999 in Ergänzung seiner Antwort auf das Auskunftsverlangen eine Erklärung sowie beweiskräftige Unterlagen vor.

(8) [...] [...] [...].

(9) Am 17. und 24. November 1999 legte Chisso eine ergänzende Erklärung sowie eine weitere ergänzende Erklärung vor.

(10) Am 24. Oktober 2001 beantwortete Ueno das Auskunftsverlangen der Kommission vom 26. Mai 1999 und stellte unter Vorlage einer Erklärung und beweiskräftiger Unterlagen gleichzeitig einen Antrag gemäß der Kronzeugenregelung von 1996.

(11) Bei einer Zusammenkunft am 21. Februar 2002 zwischen dem Rechtsvertreter von Daicel und den Kommissionsdienststellen brachte Daicel seine Bereitschaft zum Ausdruck, im Sorbat-Fall mit der Kommission auf der Grundlage der Kronzeugenregelung von 1996 zusammenarbeiten zu wollen. Am 4. März 2002 antwortete Daicel auf das Auskunftsverlangen der Kommission vom 26. Mai 1999 und legte am 8. März 2002 eine Erklärung sowie weitere Informationen über die Kartellvereinbarungen vor.

(12) Am 14. Mai 2002 richtete die Kommission ein weiteres Auskunftsverlangen an [...] [...] [...] Hoechst sowie Chisso, Daicel, Nippon und Ueno.

(13) [...], Nippon beantwortete das Auskunftsverlangen der Kommission am 31. Mai 2002 und Ueno am 5. Juni 2002. Chisso beantwortete das Auskunftsverlangen der Kommission am 6. und 10. Juni 2002. Daicel und Hoechst beantworteten das Auskunftsverlangen der Kommission am 13. Juni 2002. [...] beantwortete das Auskunftsverlangen der Kommission am 2. Juli 2002. Am 11. September 2002 richtete die Kommission ein zusätzliches Auskunftsverlangen an Hoechst.

(14) Hoechst beantwortete dieses Auskunftsverlangen am 19. September 2002.

(15) Am 24. September 2002 richtete die Kommission ein zusätzliches Auskunftsverlangen an [...], Chisso, Daicel, Nippon und Ueno und am 25. September 2002 an Nutrinova. Am 26. September 2002 richtete die Kommission ein zusätzliches Auskunftsverlangen an Hoechst. Nutrinova beantwortete das Auskunftsverlangen der Kommission am 4. Oktober 2002, Daicel am 8. Oktober 2002, [...] und Ueno am 10. Oktober 2002, Nippon am 11. Oktober 2002, Hoechst am 15. Oktober 2002 und Chisso am 17. Oktober 2002. Daicel übermittelte zu dem Auskunftsverlangen der Kommission am 25. Oktober 2002 ergänzende Informationen.

(16) Am 8. November 2002 richtete die Kommission ein zusätzliches Auskunftsverlangen an Nutrinova. Nutrinova beantwortete dieses Auskunftsverlangen am 27. November 2002.

(17) Am 22. und 27. November 2002 übersandte die Kommission ein Schreiben an [...], Chisso, Daicel, Hoechst, Nippon, Nutrinova und Ueno [...] mit der Aufforderung, ihre Behauptung zu belegen, wonach die Informationen, die in den der Kommission bereitgestellten Unterlagen enthalten sind, ganz oder teilweise Geschäftsgeheimnisse darstellten oder anderweitig vertraulich seien, und der Kommission eine nicht vertrauliche Fassung der Unterlagen zur Verfügung zu stellen, in der Geschäftsgeheimnisse und sonstige vertrauliche Passagen gestrichen sind.

(18) Am 29. November 2002 richtete die Kommission ein zusätzliches Auskunftsverlangen an Hoechst. Hoechst beantwortete dieses Auskunftsverlangen am 9. Dezember 2002.

(19) Daicel beantwortete die Anfrage der Kommission zur Vertraulichkeit am 26. und 27. November 2002 sowie am 5. und 6. Dezember 2002. [...], Hoechst, Nippon, Nutrinova, Ueno und Chisso [...] beantworteten die Anfrage der Kommission zur Vertraulichkeit am 6. bzw. 12. Dezember 2002.

(20) Am 12. Dezember 2002 erhielt die Kommission von Chisso eine dritte ergänzende Erklärung.

(21) Am 13. Dezember 2002 richtete die Kommission ein zusätzliches Auskunftsverlangen an Chisso. Chisso beantwortete dieses Auskunftsverlangen am 16. Dezember.

2.2. Die Mitteilung der Beschwerdepunkte und das daran anschließende Verfahren

(22) Am 20. Dezember 2002 leitete die Kommission das Verfahren in dieser Sache ein und richtete eine Mitteilung der Beschwerdepunkte an die Adressaten dieser Entscheidung sowie an [...] Nutrinova. Nachdem den Unternehmen Gelegenheit gegeben wurde, zu den Beschwerdepunkten der Kommission Stellung zu nehmen, beschloss die Kommission, das Verfahren gegen [...] Nutrinova [...] [...] einzustellen.

(23) Am selben Tag erhielten die beteiligten Unternehmen Akteneinsicht in Form zweier CD-ROMs, die eine vollständige Kopie sämtlicher Schriftstücke aus der Kommissionsakte enthielten, allerdings ohne Angabe der Geschäftsgeheimnisse oder sonstiger vertraulicher Informationen.

(24) Hoechst machte geltend, keine vollständige Einsichtnahme in die Akten erhalten zu haben, da die Kommission ihm die Einsichtnahme in die vertraulichen Teile aller von Chisso vorgelegten Dokumente sowie in einige interne Dokumente der Kommission, die sich auf die Zusammenkünfte und Telefonkontakte beziehen, verweigert habe. Es sei daher nicht möglich gewesen, sich einen vollständigen Überblick über die - insbesondere telefonischen - Kontakte zwischen der Kommission und Chisso zu verschaffen, die im Rahmen ihrer Zusammenarbeit auf der Grundlage der Kronzeugenregelung von 1996 stattgefunden haben.

(25) Dieses Vorbringen ist zurückzuweisen.

(26) Was die von Chisso vorgelegten Unterlagen oder Teile von Unterlagen anbelangt, die Chisso als "Geschäftsgeheimnis" behandelt wissen will, so werden die berechtigten wirtschaftlichen Interessen dieses Unternehmens dadurch gewahrt, dass diese Unterlagen den übrigen Beteiligten nicht zur Verfügung gestellt werden. Auf diese Weise werden die übrigen Beteiligten nach Maßgabe von Artikel 20 der Verordnung Nr. 17 und der Mitteilung der Kommission über interne Verfahrensvorschriften für die Behandlung von Anträgen auf Akteneinsicht in Fällen einer Anwendung der Artikel 85 und 86 EG-Vertrag, der Artikel 65 und 66 EGKS-Vertrag und der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates daran gehindert, sich strategische Informationen über Chissos wirtschaftliche Interessen und über die Führung und Entwicklung seines Geschäfts zu verschaffen.

(27) Nach ständiger Rechtsprechung ist die Kommission in Bezug auf die Verteidigungsrechte der Parteien überdies keinesfalls verpflichtet, während des Verfahrens Einsichtnahme in ihre internen Unterlagen zu gewähren. Soweit es um die Kontakte zu den Unternehmen im Rahmen ihrer Zusammenarbeit mit der Kommission geht, ist die

Kommission der Auffassung, dass die Argumentation von Hoechst von völlig falschen Voraussetzungen ausgeht. Eine zusätzliche Einsichtnahme in die internen Unterlagen der Kommission würde den Verteidigungsrechten der Unternehmen in keiner Weise förderlich sein und nichts zu der Entscheidung beitragen, welches Unternehmen der Kommission als erstes entscheidende Beweise geliefert hat. Diese Entscheidung erfolgt ausschließlich anhand der von den Unternehmen vorgelegten Unterlagen, in die die Parteien Einsicht nehmen konnten.

(28) Die Parteien konnten sich gemäß Artikel 19 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 und der Verordnung (EG) Nr. 2842/98 innerhalb von sechs Wochen nach Eingang der Mitteilung der Beschwerdepunkte äußern. Auf Antrag mehrerer Adressaten verlängerte der Anhörungsbeauftragte die Frist für alle Adressaten um zwei Wochen. Alle nahmen zu der Mitteilung der Beschwerdepunkte innerhalb dieser acht Wochen Stellung.

(29) Nach ihrer schriftlichen Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte nahmen alle Adressaten dieser Entscheidung an der Anhörung vom 24. April 2003 teil. Keine Partei bestritt grundsätzlich den Sachverhalt, auf den die Kommission ihre Mitteilung der Beschwerdepunkte stützte, noch die in dieser Entscheidung festgestellten Wettbewerbsverstöße. Lediglich Ueno bestritt bestimmte Fakten in Zusammenhang mit seiner Teilnahme an einigen Kartelltreffen, [...].

2.3. Untersuchungen und Verfahren in anderen Ländern

(30) In den Vereinigten Staaten führte das Justizministerium von 1998 bis 2001 über eine Anklagejury eine Untersuchung von Preisabsprachen und weiteren wettbewerbsbeschränkenden Verhaltensweisen bestimmter Hersteller und Vertriebshändler von Sorbaten durch, die in den Vereinigten Staaten verkauft werden. Ein derartiges Verhalten würde einen Verstoß gegen Section 1 Sherman Act, United States Code, Bd. 15, § 1 darstellen.

(31) Fünf Hersteller bekannten sich schuldig und stimmten der Zahlung von Geldbußen zu, die sich bei Eastman auf 11 Mio. USD (Oktober 1998), bei Hoechst auf 36 Mio. USD (Juni 1999) und bei Nippon auf 21 Mio. USD (Juli 1999) beliefen. Im Juli 2000 bzw. Januar 2001 bekannten sich Daicel und Ueno schuldig und stimmten der Zahlung von Geldbußen in Höhe von 53 Mio. USD bzw. 11 Mio. USD zu.

(32) In Kanada bekannten sich nach einer strafrechtlichen Untersuchung des Competition Bureau im Oktober 1998 Hoechst und Eastman schuldig, sich an geheimen Preisabsprachen und der Aufteilung des Marktes für Sorbate beteiligt zu haben, und wurden zu einer Geldbuße von [...] bzw. [...] Mio. CAD verurteilt. Im September 2000 und im Juli 2001 wurden Daicel und Ueno zu Geldbußen von [...] Mio. bzw. [...] Mio. CAD verurteilt.

TEIL I - SACHVERHALT

3. DIE BETEILIGTEN UNTERNEHMEN

3.1.Chisso

(33) Chisso ist ein im Chemie-Sektor tätiges Unternehmen. Es stellt eine umfassende Palette von Chemiegrundstoffen, Kunststoffen, Fasern und sonstigen Erzeugnissen her.

(34) An seinem Standort in Japan stellt Chisso seit 1967 Sorbinsäure und Kaliumsorbat her.

(35) In Europa verkauft Chisso die Sorbate über Zwischenhändler, d. h. japanische Handelsunternehmen, die das Produkt entweder im Direktverkauf oder ab Lager in Japan an Groß- oder Einzelhändler in Europa liefern.

(36) Die Zentrale des Unternehmens, das weltweit über 28 Tochtergesellschaften hat, befindet sich in Tokio.

(37) Im Jahr 1995 belief sich der weltweite Gesamtumsatz von Chisso auf 139 400 Mio. JPY (1 133,3 Mio. EUR) und der EWR-weite Umsatz auf [...] Mio. JPY ([...] Mio. EUR). Im selben Geschäftsjahr belief sich der weltweite Gesamtumsatz im Bereich Sorbate auf [...] Mio. JPY ([...] Mio. EUR) und der EWR-weite Umsatz auf [...] Mio. JPY ([...] Mio. EUR). Im Jahr 2002 belief sich der weltweite Gesamtumsatz von Chisso auf 117 711 Mio. JPY (973,4 Mio. EUR).

3.2.Daicel

(38) Daicel ist ein im Chemie-Sektor tätiges Unternehmen. Es fertigt und vermarktet Erzeugnisse aus den Bereichen Spezialitätenchemie (z.B. Cellulosederivate), organische Chemikalien, Kunststoffe und Filme, funktionelle Produkte, Automobil-Airbagpumpen und Antriebssysteme. Ueno wurde von Daicel mit Sorbinsäure beliefert.

(39) Auf sein Sorbatgeschäft entfallen rund [...] % seines Gesamtkonzernumsatzes.

(40) In Europa werden Sorbate von Daicel durch einen Zwischenhändler verkauft, der die Produkte entweder an örtliche Vertriebshändler oder direkt an den Endabnehmer verkauft.

(41) Die Zentrale des Unternehmens befindet sich in Osaka und Tokio. Der Daicel-Konzern umfasst die Muttergesellschaft Daicel Chemical Industries Ltd. und etwa 70 Tochtergesellschaften und verbundene Unternehmen. In Europa hat Daicel drei Tochtergesellschaften.

(42) Im Jahr 1995 belief sich der weltweite Gesamtumsatz von Daicel auf 165 292 Mio. JPY (1 343,8 Mio. EUR) und der EWR-weite Umsatz auf [...] Mio. JPY ([...] Mio. EUR). Im selben Geschäftsjahr belief sich der weltweite Gesamtumsatz im Bereich Sorbate auf [...] Mio. JPY ([...] Mio. EUR) und der EWR-weite Umsatz auf [...] Mio. JPY ([...] Mio. EUR). Im Jahr 2002 belief sich der weltweite Gesamtumsatz von Daicel auf 271 341 Mio. JPY (2 243,9 Mio. EUR).

3.3.Hoechst

(43) Die Hoechst AG gehört zu einem internationalen Konzern, der im Bereich Biowissenschaften, insbesondere Pharmazeutika, Landwirtschaft und Tiergesundheit, tätig ist. Seit Dezember 1999 ist Hoechst eine Zwischenholding, die ein verbundenes Unternehmen von Aventis ist. Rund 97 % der Hoechst-Aktien befinden sich in Besitz von Aventis. Eigentümer der verbleibenden 3 % sind verschiedene private und institutionelle Aktionäre.

(44) Hoechst verkaufte seine Sorbate in Europa bis 1997 sowohl über europäische Tochtergesellschaften als auch direkt an die Kunden (Endabnehmer und lokale/regionale Vertriebshändler). Im September 1997 übertrug Hoechst das Sorbatgeschäft auf Nutrinova, eine 100%ige Hoechst-Tochter.

(45) Die Zentrale des Unternehmens befindet sich in Frankfurt am Main.

(46) Im Jahr 1995 belief sich der weltweite Gesamtumsatz des Konzerns auf 28 181 Mio. EUR und der EWR-weite Umsatz auf [...] Mio. EUR. Im selben Geschäftsjahr belief sich der weltweite Gesamtumsatz im Bereich Sorbate auf [...] Mio. EUR und der EWR-weite Umsatz auf [...] Mio. EUR. Im Jahr 2002 belief sich der weltweite Gesamtumsatz auf 9 200 Mio. EUR.

3.4.Nippon

(47) Nippon ist ein im Chemie-Sektor tätiges Unternehmen. Die Hauptgeschäftstätigkeit des Unternehmens besteht in der Herstellung und dem Verkauf von Industriechemikalien wie Polyvinylalkohol und Vinylacetatmonomer sowie in der Entwicklung von Feinchemikalien, darunter Pharmazeutika und Agrochemikalien, elektronischen Materialien und funktionellen Harzen.

(48) In Europa vertreibt Nippon die Sorbate über einen Exklusivzwischenhändler, der das Produkt an örtliche Vertriebshändler in Europa verkauft.

(49) Die Zentrale des Unternehmens befindet sich in Osaka. Nippon hat eine Tochtergesellschaft in Düsseldorf.

(50) Im Geschäftsjahr 1995 belief sich der weltweite Gesamtumsatz von Nippon auf 55 340 Mio. JPY (449,9 Mio. EUR). Der EWR-weite Umsatz betrug im selben Geschäftsjahr [...] Mio. JPY ([...] Mio. EUR). Im selben Geschäftsjahr belief sich der weltweite Gesamtumsatz im Bereich Sorbate auf [...] Mio. JPY ([...] Mio. EUR) und der EWR-weite Umsatz auf [...] Mio. JPY ([...] Mio. EUR). Im Geschäftsjahr 2002 belief sich der weltweite Gesamtumsatz von Nippon auf 38 872 Mio. JPY (321,5 Mio. EUR).

3.5.Ueno

(51) Ueno ist ein japanisches Unternehmen, das mit der Produktion, Fertigung und Distribution sowie dem Verkauf und der Lieferung von Sorbaten und PHB-Estern befasst ist.

(52) Mit seinen Produktionsanlagen kann Ueno nur Sorbinsäure in Kaliumsorbat umwandeln, statt Sorbinsäure selbst zu produzieren. Das Unternehmen bezieht Sorbinsäure und Sorbate zur Umwandlung und für den Weiterverkauf von Daicel. Es hat jedoch die breiteste Produktpalette für synthetische Konservierungsmittel und ist der führende Hersteller von PHB-Estern, einem der Hauptersatzprodukte für Sorbate.

(53) In Europa vertreibt das Unternehmen Sorbate über örtliche Vertriebshändler.

(54) Die Zentrale des Unternehmens befindet sich in Osaka.

(55) Im Geschäftsjahr 1995 belief sich der weltweite Gesamtumsatz von Ueno auf [...] JPY ([...] Mio. EUR) und der EWR-weite Umsatz auf [...] Mio. JPY ([...] Mio. EUR). Im selben Geschäftsjahr belief sich der weltweite Gesamtumsatz im Bereich Sorbate auf [...] Mio. JPY ([...] Mio. EUR) und der EWR-weite Umsatz auf [...] Mio. JPY ([...] Mio. EUR). Im Geschäftsjahr 2002 belief sich der weltweite Gesamtumsatz von Ueno auf [...] Mio. JPY ([...] Mio. EUR).

4. DER SORBATMARKT

4.1. Das Produkt

(56) Gegenstand des vorliegenden Verfahrens sind *Sorbate*. Sorbate sind chemische Konservierungsstoffe (Antimikrobiotika), mit denen sich das Wachstum von Mikroorganismen wie Hefe, Bakterien, Schimmel- oder sonstigen Pilzen hemmen oder verhindern lässt und die in erster Linie in Nahrungsmitteln und Getränken zum Einsatz kommen. Ihre Wirkungsweise besteht hauptsächlich darin, dass sie die Verfügbarkeit von Wasser senken und den Säuregehalt erhöhen. Gelegentlich werden mit diesen Additiven noch weitere wichtige Eigenschaften von Lebensmitteln konserviert, z. B. Geschmack, Farbe, Beschaffenheit und Nährwert. Neben ihrer Verwendung als Konservierungsmittel in Nahrungsmitteln und Getränken eignen sich Sorbate auch gut für die Stabilisierung sonstiger Produktarten wie pharmazeutische Erzeugnisse, Kosmetika, Heimtierernährung und Tierfutter.

(57) Es gibt drei Hauptarten von Sorbaten: Sorbinsäure, Kaliumsorbat und Kalziumsorbat.

(58) *Sorbinsäure* ist das Basisprodukt. Es ist eine Fettsäure, die im Körper zersetzt und verwertet wird und physiologisch inert ist. Auf den Geruch oder Geschmack von Produkten, zu deren Konservierung sie eingesetzt wird, wirkt sie sich nicht aus. Sie findet breite Verwendung in Margarine, Mayonnaise, Salaten, Käse, Fischprodukten, Fleisch- und Wurstprodukten, Fruchtprodukten, Getränken, Konditorei- und Backprodukten sowie für pilzwachstumshemmendes Verpackungsmaterial. Ihre Herstellung ist technisch komplex, während andere Sorbatprodukte das Ergebnis eines technisch einfacheren Konversionsschritts von Sorbinsäure darstellen. Für die Herstellung von Sorbinsäure sind die beiden Rohstoffe Keten und Crotonaldehyd von wesentlicher Bedeutung, wobei ersterer (ein Gas) an Ort und Stelle hergestellt werden muss. Die hohen Investitionskosten der Produktionsanlagen stellen beträchtliche Marktzutrittsschranken dar.

(59) *Kaliumsorbat* wird verwendet, wenn eine hohe Wasserlöslichkeit gewünscht wird. Die Verwendungsmöglichkeiten von Sorbinsäure sind wegen deren geringer Wasserlöslichkeit begrenzt.

(60) *Kalziumsorbat* wird in geringen Mengen hergestellt und in Frankreich und Italien zur Beschichtung von Käseeinwickelpapier verwendet.

(61) Die Sorbinsäure und ihre Salze (darunter auch Kaliumsorbat) gehören in Westeuropa zu den Hauptkonservierungsstoffen. Auf Sorbinsäure entfallen 30 % des Sorbatabsatzes und auf Kaliumsorbat die verbleibenden 70 %.

(62) Bei Konservierungsstoffen handelt es sich um ausgereifte, wenig forschungsintensive Produkte, weshalb die Aussichten minimal sind, dass neuartige Konservierungsstoffe auf den Markt kommen.

(63) Auf dem Markt für Konservierungsstoffe stellen Sorbate das führende Produktsegment dar. Hauptersatzprodukte für Sorbate sind Natrium- und Kaliumbenzoat zusammen mit PHB-Estern. Sorbate werden jedoch ungeachtet ihres höheren Preises von vielen Herstellern aus Qualitätsgründen bevorzugt. Keines der Substitute stellt einen perfekten Ersatz dar, wobei insbesondere PHB-Ester bei der Nahrungsmittelkonservierung nur Marktnischen besetzen. Die Nachfrage nach Sorbaten ist nicht preiselastisch, da es, wenn überhaupt, nur wenige Ausweichprodukte gibt.

4.2. Angebotsumfang

(64) Während des Untersuchungszeitraums gab es weltweit sieben Hauptanbieter von Sorbaten: die beiden europäischen Unternehmen Hoechst und Cheminova, das amerikanische Unternehmen Monsanto (später Eastman) sowie die vier japanischen Unternehmen Chisso, Daicel, Nippon und Ueno.

(65) Hoechst war bis zur Übertragung seines Sorbatgeschäfts auf Nutrinova im Jahr 1997 der weltweit größte Hersteller von Sorbinsäure und Kaliumsorbat, gefolgt von Daicel. Auf die vier japanischen Hersteller entfällt insgesamt rund die Hälfte der weltweiten Produktionskapazitäten und Marktanteile bei Sorbaten. Weitere kleinere Hersteller von Sorbaten befinden sich insbesondere in China und Russland.

(66) Cheminova, ein in Harboore im Westen Dänemarks ansässiges europäisches Unternehmen mit Tochtergesellschaften in Spanien, Frankreich, im Vereinigten Königreich und in Italien sowie außerhalb der Gemeinschaft, trat in der zweiten Hälfte der 80er Jahre in den Sorbatmarkt ein. Seine Hauptgeschäftstätigkeit besteht in der Herstellung und Vermarktung von Pflanzenschutzmitteln, insbesondere Insektiziden und deren Zwischenprodukten. [...].

(67) Der Markteintritt von Eastman erfolgte mit der Übernahme des Sorbinsäuregeschäfts von Monsanto in den neunziger Jahren. 1995 erschienen erstmals auch einige der chinesischen Mitbewerber auf dem europäischen Markt.

(68) In den letzten Jahren sind keine größeren neuen Anbieter in den Markt eingetreten. Im Sorbatgeschäft ist die Zahl potenzieller Wettbewerber durch die extreme Komplexität des Sorbatproduktionsprozesses begrenzt.

(69) Im EWR hatte Hoechst während des Zeitraums der Zuwiderhandlung einen geschätzten Marktanteil von [...] %, die japanischen Hersteller zusammen rund [...] %. Cheminova, Eastman und zu einem geringen Teil die chinesischen Hersteller deckten die restliche Nachfrage in der Gemeinschaft und im EWR, wobei Eastman erst seit der ersten Jahreshälfte 1994 auf dem Gemeinschaftsmarkt bzw. im EWR vertreten ist.

(70) Der erklärte Umsatz mit Sorbaten im EWR und weltweit sowie die geschätzten EWR- und weltweiten Marktanteile in 1995 ergeben folgendes Bild:

Tabelle I
Größe der Unternehmen und ihre Stellung auf dem Sorbatmarkt

Unternehmen	Weltweiter Sorbatumsatz (in Mio. EUR) und geschätzte Marktanteile 1995	Sorbatumsatz im EWR (in Mio. EUR) und geschätzte Marktanteile 1995
Chisso	... (...%)	... (...%)
Daicel	... (...%)	... (...%)
Hoechst	... (...%)	... (...%)
Nippon	... (...%)	... (...%)
Ueno	... (...%)	... (...%)
Cheminova	... (...%)	... (...%)
Eastman	... (...%)	...*
Sonstige**	... (...%)	... (...%)
Gesamt	... (...%)	... (...%)

* Siehe Rdnr. 69 dieser Entscheidung.

** Umsätze wurden geschätzt.

Quelle: Antwort von Chisso, Daicel, Hoechst, Nippon und Ueno auf die Auskunftsverlangen der Kommission vom 26. Mai 1999 und 14. Juli 2003. Die Daten über den Umsatz mit Sorbaten basieren auf den Erklärungen der Adressaten dieser Entscheidung sowie von Cheminova und Eastman zum welt- und EWR-weiten Umsatz mit den Produkten. Zur Berechnung der Marktanteile wird der weltweite Umsatz mit Sorbaten mit [...] Millionen EUR und der EWR-Umsatz mit [...] Millionen EUR veranschlagt. Diese Schätzungen erscheinen insofern vernünftig, als 1) sich der erklärte Gesamtumsatz der Adressaten dieser Entscheidung und von Cheminova mit Sorbaten im EWR in 1995 auf [...] Millionen EUR belief, 2) der erklärte weltweite Gesamtumsatz der Adressaten dieser Entscheidung sowie von Cheminova und Eastman mit Sorbaten in 1995 [...] Millionen EUR betrug und 3) davon ausgegangen wurde, dass auf die Gemeinschaft ca. 25% der weltweiten Nachfrage nach Sorbaten entfällt (siehe Rdnr. 72).

4.3. Nachfrageumfang

(71) Während des Untersuchungszeitraums stieg die weltweite Nachfrage nach Sorbaten hauptsächlich wegen der zunehmenden Verbreitung von Halbfertig- und Fertiggerichten und des Auftauchens neuer Sorbatmärkte um [...]%. Die wachsende Nachfrage nach fremdländischen Fertiggerichten, Teigwaren, Gebäckprodukten, Fertigsaucen und Glasuren, d.h. nach Produkten, die Sorbate erfordern, stellt einen weiteren wichtigen Faktor dar, mit dem sich der relativ starke Anstieg bei der Nachfrage nach Sorbaten erklären lässt.

(72) Auf die USA entfallen schätzungsweise 50 % der weltweiten Sorbatnachfrage und auf die Gemeinschaft rund 25 %, wobei sich das verbleibende Viertel auf die übrige Welt verteilt.

(73) Hauptkunden für Sorbate sind Nahrungsmittel- und Getränkehersteller wie [...] und [...]. Die Sorbate werden von den Herstellern teilweise direkt an die Kunden verkauft und teilweise über Händler, die im Regelfall nicht ausschließlich für einen einzigen Hersteller den Vertrieb übernehmen.

(74) Einer Fachzeitschrift für Spezialitätenchemikalien zufolge sind in Europa Nahrungsmittelhersteller eher auf europäischer als auf nationaler Basis tätig, weswegen ihre Lieferanten von Lebensmittelzusätzen diese Unternehmen in ganz Europa beliefern müssen. Die Vermarktung von Konservierungsstoffen erfolgt im Regelfall durch spezialisierte Vertriebshändler, die sich ausschließlich auf den Bedarf der Nahrungsmittelindustrie

konzentrieren und landesweit oder regional operieren. Schätzungsweise rund 80 % des westeuropäischen Gesamtverbrauchs von Lebensmittelzusätzen erreichen den Endabnehmer über Vertriebshändler.

4.4.Zwischenstaatlicher Handel

(75) Die Sorbatherstellung in Europa ist auf einige wenige Standorte beschränkt. Es gibt nur zwei europäische Hersteller, Hoechst und Cheminova, deren Produktionsanlagen sich in Frankfurt/Main bzw. Harboore befinden. Von diesen Standorten aus beliefern die beiden Unternehmen den EWR-Markt.

(76) Chisso, Daicel, [...], Nippon und Ueno stellen in Europa keine Sorbate her. Während des Zeitraums der Zuwiderhandlungen durch das Kartell wurden dessen Produkte in nahezu jedem Mitgliedstaat sowohl direkt an die Endabnehmer als auch über ein Netz eigenständiger Vertriebshändler in den jeweiligen europäischen Ländern vertrieben.

(77) Der Sorbatmarkt war daher während des in dieser Entscheidung geprüften Zeitraums durch bedeutende Handelsströme zwischen den Mitgliedstaaten sowie zwischen den Vertragsparteien des EWR-Abkommens gekennzeichnet.

(78) Somit findet auf dem Sorbatmarkt zwischen den EU-Mitgliedstaaten sowie zwischen den Vertragsparteien des EWR-Abkommens ein erheblicher Handelsaustausch statt.

5. BESCHREIBUNG DES KARTELLS

5.1.Ursprung des Kartells

(79) Zu bilateralen Treffen zwischen Hoechst und den japanischen Herstellern kam es erstmals 1974-1975. Seinerzeit wandte sich Hoechst auf bilateraler Basis an jedes der vier japanischen Unternehmen mit dem Ziel, nicht nur technische, qualitätsmäßige und reinheitsbezogene Fragen, sondern auch die Größe des Marktes zu erörtern. Um diese Zeit gingen die japanischen Hersteller auf dem Sorbatmarkt sehr aggressiv vor, weil sie eine Steigerung ihrer Ausfuhren und ihres Sorbinsäureabsatzes anstrebten.

(80) Bei diesen bilateralen Kontakten klagten die Sorbathersteller häufig über die weltweit niedrigen Preise und geringen Erträge für Sorbate. Dies führte schließlich zu dem Vorschlag, eine "Sorbatherstellergruppe" ins Leben zu rufen, um die Erträge zu steigern.

(81) Neben diesen Kontakten mit Hoechst beschlossen die vier japanischen Hersteller, sich regelmäßig auch untereinander zu treffen, hauptsächlich in der Zentrale von Daicel in Tokio. Diese Treffen stellten ein *Forum* dar, um über verschiedene Weltmärkte Informationen auszutauschen und vor dem Hintergrund der in den USA von Monsanto 1977 gegen alle vier japanischen Hersteller eingereichten Antidumping-Klage über Strategien zu beraten, wie Kartellverfahren zu verhindern sind. Parallel hierzu bildeten Chisso, Daicel, Nippon und Ueno im Juni 1981 im Rahmen der Japan Chemical Exporters Association (nachstehend "JCEA"), einem unter der Ägide des japanischen Handels- und Industrieministeriums (nachstehend "MITI") gegründeten Wirtschaftsverband, ein "Sorбатаusfuhrkartell".

(82) Die multilateralen Kontakte zwischen den vier japanischen Herstellern und Hoechst zwecks Preisabsprachen und Kontingentierungsvereinbarungen in Europa und anderswo

begannen spätestens 1978. In einem Vermerk von Chisso aus dem Jahr 1980 heißt es denn auch:

2-2 Exporte

2-2-a Kontingentierung nach Regionen

- Das Gerichtsverfahren wurde zwar zu unseren Gunsten entschieden, doch hat uns das erhebliche Anstrengungen gekostet, und vor allem mit dem Erscheinen eines inländischen Herstellers in den USA (Monsanto) war uns immer mehr an einer geordneten Vermarktung gelegen. Produkte mit einem Mehrwert wurden einem Kontingentierungssystem unterworfen, das 1978 begonnen wurde und sich auch auf Hoechst in der Bundesrepublik Deutschland erstreckte, woraufhin wir die Preise Schritt für Schritt neu festlegten. Dabei wurde bei der Aufteilung zwischen Hoechst und den vier japanischen Unternehmen von den Ist-Werten für 1977 und bei der Aufteilung der vier japanischen Unternehmen untereinander von den Ist-Werten der letzten fünf Jahre ausgegangen.

6. ORGANISATION UND STRUKTUR DES KARTELLS

(83) Struktur, Organisation und Funktionsweise des Kartells beruhten auf einer gemeinsamen Einschätzung des Marktes. Hoechst vertrat dabei den europäischen Markt, [...] und Daicel, Chisso, Nippon und Ueno als Gruppe den japanischen Markt.

(84) Kartellbesprechungen fanden auf verschiedenen Ebenen statt: Hoechst und die vier japanischen Hersteller trafen sich zweimal jährlich ("Gemeinschaftstreffen"); Die japanischen Hersteller trafen sich zu Vorbereitungen ("Vorbereitungstreffen"), und daneben fanden noch bilaterale Treffen und Telefonkontakte statt ("bilaterale Kontakte").

(85) Vor jedem Gemeinschaftstreffen hielten die japanischen Hersteller üblicherweise eine Reihe von Vorbereitungstreffen ab, um die mit Hoechst zu besprechenden Preise und Mengenkontingente zu vereinbaren.

(86) Neben den Gruppentreffen fanden verschiedene bilaterale Treffen und Telefonkontakte zwischen Hoechst und den japanischen Herstellern [...] statt.

(87) [...].

7. TEILNEHMER

Chisso

(88) Als Vertreter von Chisso bei den Kartelltreffen oder bei sonstigen Geheimkontakten traten zumeist folgende Personen in Erscheinung:

– [...].

Daicel

(89) Daicel war für die Kontaktpflege mit Hoechst zuständig und wirkte als Mittelsmann zwischen den japanischen Herstellern und Hoechst. Zusammen mit Hoechst plante es die Gemeinschaftstreffen und führte dabei den Vorsitz. Es pflegte während der gesamten Dauer der Zuwiderhandlung regelmäßige bilaterale Kontakte mit Hoechst zwecks Abstimmung der

Tagesordnung und Informationsaustausch zum Abgleich dieser Informationen mit den während der Gemeinschaftstreffen verteilten Unterlagen. In der Regel entsandte es zu den Treffen höherrangige Mitarbeiter als die anderen japanischen Unternehmen. Es organisierte auch die Vorbereitungstreffen, die zumeist in einem Konferenzraum in seiner Unternehmenszentrale in Tokio stattfanden. Daicel war auch das Unternehmen, das am nachdrücklichsten auf der Einhaltung der festgesetzten Marktkontingente bestand, da es von allen japanischen Herstellern den größten Anteil und damit das größte Interesse an der Wahrung des Status quo hatte. 1981 führte Daicel ein Strafsystem wegen Verletzung des Kartells ein; dabei wurde Chisso gezwungen, von Daicel zwischen 60 und 70 Tonnen abzunehmen, weil es sein Mengenkontingent für 1980 überschritten hatte. Als Nippon beschloss, nicht mehr an den Gemeinschaftstreffen teilzunehmen, versuchte Daicel, Nippon dazu zu bewegen, in der Gruppe zu verbleiben und sich an die Mengenkontingente und Zielpreise zu halten. Beim letzten Gemeinschaftstreffen im November 1996 sprachen sich Daicel wie auch Hoechst für eine Fortsetzung der Treffen und Absprachen aus.

(90) [...].

(91) Als Vertreter von Daicel bei den Kartelltreffen oder bei sonstigen Geheimkontakten traten zumeist folgende Personen in Erscheinung:

– [...]

Hoechst

(92) Hoechst plante zusammen mit Daicel die Gemeinschaftstreffen und teilte sich mit ihm den Vorsitz. Darüber hinaus war Hoechst Gastgeber der Gemeinschaftstreffen in Europa, die es organisierte und finanzierte. Wegen der Gefahr einer Aufdeckung durch die Kommission hielt Hoechst einige der Kartelltreffen außerhalb der Gemeinschaft ab. Es pflegte während der gesamten Dauer der Zuwiderhandlung regelmäßige bilaterale Kontakte mit Daicel zwecks Abstimmung der Tagesordnung und Informationsaustausch zum Abgleich dieser Informationen mit den während der Gemeinschaftstreffen verteilten Unterlagen. 1992 schlug Hoechst vor, für Sorbinsäure und Kaliumsorbat unterschiedliche Preise festzusetzen, und führte diese Preispolitik auf eigene Faust versuchsweise in Europa ein. Im Herbst 1994 überzeugte es die japanischen Hersteller, ebenso zu verfahren. Nach jedem Gemeinschaftstreffen war Hoechst im Allgemeinen das erste Unternehmen, das die neuen Preise in Europa verkündete, gefolgt von den japanischen Herstellern.

(93) Außerdem schlug Hoechst die Gründung einer neutralen schweizerischen Firma vor, die die Absatzzahlen der japanischen Hersteller erfassen sollte, und stockte 1995 das eigene Mengenkontingent einseitig auf, nachdem die japanischen Hersteller offensichtlich eine bestimmte Absatzmenge nicht deklariert hatten.

(94) Beim letzten Gemeinschaftstreffen im November 1996 setzte sich Hoechst zusammen mit Daicel für eine Fortsetzung der Treffen und Absprachen ein.

(95) Gleichzeitig verstärkte Hoechst allmählich seine ohnehin starke Stellung auf dem europäischen Markt, indem es zu Lasten der japanischen Hersteller einen größeren Anteil am europäischen Markt für sich beanspruchte. [...] [...] [...].

(96) Als Vertreter des Unternehmens bei den Kartelltreffen oder bei sonstigen Geheimkontakten traten zumeist folgende Personen in Erscheinung:

– [...].

Nippon

(97) Als Vertreter von Nippon bei den Kartelltreffen oder bei sonstigen Geheimkontakten traten zumeist folgende Personen in Erscheinung:

– [...].

Ueno

(98) Als Vertreter von Ueno bei den Kartelltreffen oder bei sonstigen Geheimkontakten traten zumeist folgende Personen in Erscheinung:

– [...].

8. VEREINBARTE PRINZIPIEN

8.1. Festlegung von Zielpreisen

(99) Hoechst und die vier japanischen Hersteller haben mindestens von 1979 an die von Kunden in ganz Europa für Sorbate zu zahlenden Preise abgesprochen.

(100) Die Zielpreise für Europa und andere Teile der Welt wurden bei den zweimal jährlich stattfindenden Gemeinschaftstreffen vereinbart. Auf den Gemeinschaftstreffen im Frühjahr legten die Teilnehmer die Zielpreise für das zweite und dritte Quartal des aktuellen Kalenderjahres und auf dem Gemeinschaftstreffen im Herbst die Zielpreise für das letzte Quartal des aktuellen Kalenderjahres und das erste Quartal des kommenden Kalenderjahres fest.

(101) Dabei wurden für jedes Land des EWR Zielpreise vereinbart. Zwischen 1989 und 1992 bezogen sich die für die einzelnen EWR-Länder vereinbarten Zielpreise auf die Preise für Endabnehmer. Da die japanischen Hersteller jedoch bei der Beschaffung von Informationen über Endkundenpreise und deren Kontrolle auf Schwierigkeiten stießen, wurde auf dem Gemeinschaftstreffen im Frühjahr 1993 vereinbart, die Zielpreise in Bezug auf die Händlerpreise festzulegen. Als Basiswährung fungierte die Deutsche Mark (DEM). Dabei wurde ein für ganz Europa geltender Preis in DEM festgelegt und anschließend in die Währungen der betreffenden Länder anhand des Wechselkurses der jeweiligen Währung zur DEM umgerechnet.

(102) Zur Berechnung der Zielpreise wurde keine spezielle Formel oder Methode verwendet. Die Teilnehmer der Geheimgespräche besprachen die Zielpreise anhand der aktuellen Marktgegebenheiten und des nach Auffassung der Hersteller bei den Kunden durchsetzbaren Preises. Nach Aussage von Nippon wurde der Zielpreis unter Berücksichtigung der angegebenen Absatzergebnisse der Hersteller auf den einzelnen Märkten und des geltenden Wechselkurses bestimmt. Gelegentlich vereinbarten die Hersteller auch, den geltenden Zielpreis beizubehalten, um den Marktgegebenheiten Rechnung zu tragen.

(103) Ein Thema auf den Gemeinschaftstreffen war die Umsetzung der auf vorangegangenen Gemeinschaftstreffen vereinbarten Preiserhöhungen. Die Gruppe vereinbarte, die neu abgesprochenen Preise zeitversetzt bekannt zu geben (um eine

Aufdeckung der Absprachen zu vermeiden), und regelte auch die Reihenfolge der Bekanntgabe.

(104) Nach jedem Gemeinschaftstreffen wurden die abgesprochenen Zielpreise den Vertretern, Vertriebshändlern und Kunden mitgeteilt.

- Üblicherweise wurde der neue Preis in Europa als erstes von Hoechst bekannt gegeben und danach von den japanischen Herstellern (z. B. zwei Monate später). Wenn keine direkten Kundenverhandlungen stattfanden, gab Hoechst seinen europäischen Tochtergesellschaften für gewöhnlich Preisspannen vor (Zielpreis/Limitpreis) - die als „Arbeitsbasis“ dienten, damit die Töchter bei ihren Verhandlungen mit den Kunden (sowohl Endkunden als auch lokale/regionale Vertriebshändler) über eine gewisse Flexibilität verfügten - und teilte ihnen mit, ab wann dieser Preis zu gelten habe. Wollte ein europäisches Tochterunternehmen unter diesen Preisspannen verkaufen, hatte es zunächst mit der Frankfurter Hoechst-Zentrale Rücksprache zu halten. Bei sonstigen europäischen Vertriebshändlern, die keine Tochtergesellschaften von Hoechst waren, beeinflusste Hoechst den Verkaufspreis, indem der Preis, zu dem die Ware an den Vertriebshändler abgegeben wurde, unter Berücksichtigung seiner mutmaßlichen Gewinnspanne so festgelegt wurde, dass der angestrebte Verkaufspreis nach Möglichkeit erzielt wurde.
- Die japanischen Hersteller gaben an ihre Handelsgesellschaften eine neue Preisliste für Europa aus und teilten ihnen die Preiserhöhung mit. In der Regel sprachen sie den Zeitpunkt der Weitergabe der Preisliste an die jeweiligen Handelsunternehmen untereinander ab. Die Handelsgesellschaften wiederum unterrichteten die Händler über die neuen Preise.

(105) Im gesamten Zeitraum zwischen 1979 und 1996 haben die Zielpreise entweder zu einer Erhöhung der Marktpreise geführt oder aber deren Senkung verhindert. Das Ziel bestand darin, die Marktpreise möglichst weit den Zielpreisen anzunähern. Wegen der Marktgegebenheiten war eine Erhöhung des Zielpreises nicht immer möglich. Im Regelfall lag der Zielpreis über dem Marktpreis; bestand allerdings eine starke Differenz zwischen Zielpreis und Marktpreis, so überprüfte die Gruppe ihre ursprüngliche Preisabsprache und vereinbarte in einigen Fällen eine Senkung der Zielpreise. Dies geschah für jedes Land einzeln.

(106) 1992 schlug Hoechst unterschiedliche Preise für Sorbinsäure und Kaliumsorbat vor und führte sie einseitig in Europa ein. Die japanischen Hersteller beschlossen jedoch abzuwarten, um zu sehen, ob Hoechst damit Erfolg hatte. Im Herbst 1994 schließlich stimmten die japanischen Hersteller der generellen Einführung dieser unterschiedlichen Preise in Europa zu. Die Preisdifferenz beruhte darauf, dass bei Sorbinsäure von einem rund 1,33mal höheren Wert als bei Kaliumsorbat ausgegangen wird. Durch die Einführung unterschiedlicher Preise sollte der Wettbewerb durch Hersteller vermindert werden, die Sorbinsäure von dem Kartell bezogen, um aus ihr Kaliumsorbat herzustellen. 1995/1996 erzielten die Kartellmitglieder Preiserhöhungen, die besonders nahe an den Zielpreisen lagen, da es zu dieser Zeit Lieferengpässe gab.

8.2.Mengenkontingente

(107) Hoechst und die vier japanischen Hersteller haben sich ab mindestens 1978 auf Kontingente für Sorbate in Europa geeinigt. Die erste Kontingentierung für das Jahr 1978 erfolgte anhand ihres jeweiligen Absatzvolumens in 1977 in den verschiedenen Regionen der Welt sowie anhand der damaligen aktuellen und erwarteten Nachfrage. Die Aufteilung der Kontingente zwischen den japanischen Herstellern erfolgte anhand ihres durchschnittlichen Absatzvolumens in den Jahren 1973 bis 1977.

(108) Die Marktaufteilungen beruhten somit auf den tatsächlichen Marktanteilen zum Zeitpunkt des Beginns der geheimen Absprachen. Die Aufteilung erfolgte in zwei Schritten. Zunächst schätzten die Hersteller die Gesamtnachfrage in Europa und zogen hiervon das voraussichtlich auf Monsanto und Cheminova entfallende Absatzvolumen ab. Der verbleibende Markt wurde dann zwischen Hoechst und den japanischen Herstellern auf der Basis der bisherigen Marktanteile aufgeteilt.

(109) Die Absprachen über Kontingente und Zielpreise waren miteinander verknüpft. Sie sollten den beteiligten Unternehmen die Möglichkeit geben, die ihnen zugeteilte Menge zu einem möglichst hohen Preis zu verkaufen. Eigentlicher Zweck des Kontingentierungssystems war somit, den Marktpreis allmählich in die Höhe zu treiben. Chisso zufolge hat die Kontingentierung einen Wettbewerb der Unternehmen um Marktanteile verhindert, der zu sinkenden Preisen geführt hätte.

(110) Die für jedes Unternehmen mögliche Absatzmenge beschränkte sich auf den festgelegten Marktanteil, weshalb die Unternehmen mit den größten Marktanteilen von der Wahrung des Status quo am meisten profitierten und am meisten Wert darauf legten, dass die jeweiligen Marktanteile unverändert blieben.

(111) Während des Zeitraums der Zuwiderhandlung führte die Marktaufteilung zwischen Hoechst und den japanischen Herstellern zu einem Vorteil für Hoechst. Die Aufteilung, die die japanischen Hersteller untereinander vornahmen, blieb während der Dauer der Absprachen im Wesentlichen unverändert.

(112) In Tabelle II wird das tatsächliche Absatzvolumen der Kartellmitglieder den Mengenkontingenten in Tonnen gegenübergestellt, die von 1978 bis 1995 bei den Frühjahrsgemeinschaftstreffen zwischen den japanischen Herstellern und Hoechst aufgeteilt wurden. Aus der Tabelle geht hervor, dass die Hersteller die abgesprochenen Kontingente während des gesamten Zeitraums der Zuwiderhandlung generell beachtet haben, auch wenn zwischen ihnen ein gewisses Misstrauen hinsichtlich der Handhabung der Kontingente herrschte. Nach Auskunft von Chisso kam es spätestens Ende 1995 zwischen den Herstellern zu Diskussionen über abweichende Mengenangaben, da die amtlichen Statistiken mit den Eigenangaben der Hersteller nicht übereinstimmten.

Tabelle II

Tatsächliche und abgesprochene Mengenkontingente für den Sorbatabsatz in Europa

Jahr	Hoechst		Japanische Hersteller		[...]	
	Ist-Wert	Abge-sprochen	Ist-Wert	Abge-sprochen	Ist-Wert	Abge-sprochen *
1978	[...]	2000	[...]	2556	[...]	-
1979	[...]	1800	[...]	2300	[...]	-
1980	[...]	2200	[...]	2200	[...]	-
1981	[...]	2100	[...]	2000	[...]	-
1982	[...]	2100	[...]	2000	[...]	-
1983	[...]	1900	[...]	1800	[...]	-
1984	[...]	2300	[...]	2100	[...]	-
1985	[...]	2400	[...]	2200	[...]	-
1986	[...]	2300	[...]	2100	[...]	-
1987	[...]	2400	[...]	2200	[...]	[...]
1988	[...]	2,320	[...]	2130	[...]	[...]
1989	[...]	2520	[...]	2311	[...]	[...]
1990	[...]	2558	[...]	2344	[...]	[...]
1991	[...]	2665	[...]	2350	[...]	[...]
1992	[...]	2665	[...]	2350	[...]	[...]
1993	[...]	2877	[...]	2579	[...]	[...]
1994	[...]	2705	[...]	2399	[...]	[...]
1995	[...]	3109	[...]	2491	[...]	[...]

* Bei den "abgesprochenen" Mengenkontingenten handelt es sich um Kontingente, die Hoechst und die vier japanischen Hersteller bei den Gemeinschaftstreffen [...] [...] zugewiesen haben.

Quelle: Erklärung von Chisso, Anlage 1, S. C0109 sowie Anlage 2 ("Sales Estimate" (Absatzschätzung)) und Anlage 3 ("Sales Results" (Absatzergebnisse)).

(113) Während der Vorbereitungstreffen pflegten die japanischen Hersteller die Kontingente zu besprechen, die Hoechst bei den Gemeinschaftstreffen vorgeschlagen werden sollten. Auf dem Gemeinschaftstreffen im Frühjahr haben Hoechst und die japanischen Hersteller zunächst ihre Vorstellungen für die eigenen Kontingente unterbreitet und dann die Mengenkontingente für das laufende Jahr abgesprochen. Nach den Gemeinschaftstreffen

haben sich die japanischen Hersteller getroffen und das ihnen zugeteilte Gesamtkontingent aufgeteilt.

8.3.Überwachung der Zielpreise und Mengenkontingente

(114) Hoechst und die japanischen Hersteller haben die Einhaltung der Zielpreise anhand der Daten überwacht, die sie von ihren Händlern zu den Preisen der Wettbewerber erhielten. Fielen die Preise unter die Zielpreise für wichtige Kunden, setzten sich die japanischen Unternehmen (hauptsächlich Daicel) und Hoechst gelegentlich telefonisch miteinander in Verbindung, um sicherzustellen, dass sich beim nächsten Großauftrag die Preise für diesen Kunden stärker an den Zielpreisen orientieren.

(115) Im Rahmen der Kontingentierung rief Daicel vor den Vorbereitungstreffen bei jedem der japanischen Hersteller die Absatzdaten ab und bereitete diese Daten zu Schaubildern auf. Bei den Vorbereitungstreffen prüften die japanischen Hersteller die im laufenden Jahr bis dahin erzielten Absatzergebnisse und verglichen sie mit den abgesprochenen Mengenkontingenten für denselben Zeitraum.

(116) In Bezug auf die tatsächliche Anwendung der Zielpreise und Mengenkontingente gab es unter den Herstellern ein gewisses Misstrauen. Die Beteiligten waren sich darüber im Klaren, dass die Absatzzahlen häufig zu niedrig angegeben wurden. Um die Einhaltung der Marktaufteilung zu überwachen, verglichen Hoechst und die japanischen Hersteller beim Gemeinschaftstreffen im Herbst die für das laufende Kalenderjahr bis dahin erzielten Absatzergebnisse mit den beim Frühjahrstreffen festgelegten Mengenkontingenten.

(117) Nach Angaben von Chisso verhängten in den ersten Jahren des Kartells die japanischen Hersteller untereinander Strafen bei Nichteinhaltung der Kontingente. So wurde Chisso 1981 von Daicel gezwungen, 60 bis 70 Tonnen von Daicel abzunehmen, weil Chisso sein Mengenkontingent für 1980 überschritten hatte. Auf Verlangen von Chisso wurde das Strafsystem nach 1981 abgeschafft.

8.4.Verweigerung des Technologietransfers an potenzielle neue Marktteilnehmer

(118) Bei den Gemeinschaftstreffen wurde ausführlich über neue Marktteilnehmer gesprochen, insbesondere Chinesen und Russen. Ende der 80er und während der 90er Jahre wollten mehrere potenzielle Wettbewerber aus China von den vorhandenen Herstellern Technologie zur Herstellung von Sorbat erwerben. Hoechst und die japanischen Hersteller beschlossen jedoch, anderen Sorbatherstellern keine Technik zur Verfügung zu stellen. Im Einvernehmen mit den japanischen Herstellern forderte Höchst [...] auf, einen Technologietransfer an potenzielle Wettbewerber ebenfalls zu unterlassen.

(119) Bei den Gesprächen zwischen den Kartellmitgliedern kamen auch Anfragen potenzieller neuer Anbieter und Entscheidungen der Unternehmen, die Technologie nicht zu verkaufen, zur Sprache.

9. WIRKUNGSWEISE DES KARTELLS

9.1.Gemeinschaftstreffen

(120) Hoechst, Chisso, Daicel, Nippon und Ueno trafen sich zweimal jährlich, um die Sorbatpreise zu besprechen und für jedes Land (in der jeweiligen Landeswährung) Zielpreise

sowie Mengenkontingente für Sorbate zu vereinbaren. Die Treffen fanden jährlich von mindestens Frühjahr 1979 bis November 1996 statt. Diese halbjährlichen Treffen fanden im Wechsel an verschiedenen Orten in Europa (generell im Herbst) und Japan (generell im Frühjahr) statt.

(121) Vor den Treffen vereinbarten Daicel (der Vertreter der japanischen Unternehmen) und Hoechst die Tagesordnung für das jeweils bevorstehende Treffen. Dies geschah zumeist telefonisch. Die Themen waren nicht immer dieselben und die Schwerpunkte änderten sich mit der Zeit. Auf der Tagesordnung des Frühjahrstreffens standen jedoch in der Regel folgende *Diskussionspunkte*: die Erörterung der Absatzergebnisse des Vorjahres, die Vereinbarung eines Kontingents für Hoechst und eines Kontingents für die Gruppe der japanischen Hersteller für das laufende Kalenderjahr, eine Analyse der vorherrschenden Marktgegebenheiten und Preise und die Vereinbarung von Zielpreisen für die kommenden sechs Monate für Europa und andere Teile der Welt. Für Europa galten stets einheitliche Zielpreise. Nach Aussage von Chisso fanden die Frühjahrstreffen in der Regel im Februar oder März statt. Bei den im Herbst in Europa abgehaltenen Gemeinschaftstreffen wurden die Absatzergebnisse im Zeitraum Januar bis August desselben Kalenderjahres geprüft und mit den auf den Frühjahrstreffen festgelegten Mengenkontingenten verglichen. Treffen im „Herbst“ fanden zumeist im September statt.

(122) Verhandlungssprache der Gemeinschaftstreffen war Englisch. Dies war für die japanischen Hersteller unproblematisch, da ein Mitarbeiter von Hoechst Japan, Herr [...] (und später Herr [...]) den Gemeinschaftstreffen als Dolmetscher beiwohnte. Anfänglich wurden bei den Besprechungen schriftliche Informationen auf eine Tafel geschrieben und anschließend wieder abgewischt. Bei einigen Treffen wurden „elektronische Whiteboards“ verwendet, von denen Ausdrucke angefertigt und den Sitzungsteilnehmern ausgehändigt wurden. Offizielle Sitzungsprotokolle wurden nicht angefertigt, die Teilnehmer machten sich jedoch gelegentlich selbst Notizen.

(123) Die nachstehende Beschreibung jedes einzelnen Gemeinschaftstreffens ist nicht erschöpfend, sondern geht lediglich auf die Themen ein, die von der Kommission belegt werden können. Bei jedem dieser Treffen pflegten die Hersteller noch weitere Themen zu besprechen.

9.1.1. Verlauf der Gemeinschaftstreffen im Einzelnen

Frühjahr 1979

(124) Das erste dokumentierte Gemeinschaftstreffen fand im Frühjahr 1979 in Japan statt. Daran nahmen teil: die Herren [...], [...] und [...] von Daicel; Herr [...] von Nippon; Herr [...] von Ueno; die Herren [...] und [...] von Hoechst sowie Herr [...] von Chisso.

(125) Dabei vereinbarten die Hersteller einen Zielpreis und Mengenkontingente für Europa. Die für Europa vereinbarten Mengenkontingente beliefen sich für Hoechst auf 1 800 Tonnen und für die japanischen Hersteller auf 2 300 Tonnen.

(126) Nach dem Gemeinschaftstreffen einigten sich die japanischen Hersteller für Europa auf folgende Quoten: Chisso 580 Tonnen, Daicel 925 Tonnen, Nippon 354 Tonnen und Ueno 442 Tonnen.

Herbst 1979

(127) Im September 1979 fand in der Zentrale von Hoechst in Frankfurt ein Gemeinschaftstreffen statt. Teilnehmer waren die Herren [...] und [...] von Daicel, Herr [...] von Nippon, Herr [...] von Ueno, die Herren [...], [...] und [...] von Hoechst und Herr [...] von Chisso.

(128) Bei diesem Treffen vereinbarte die Gruppe einen Zielpreis für Europa.

Frühjahr 1980

(129) Im Frühjahr 1980 fand ein Gemeinschaftstreffen in Japan statt. Teilnehmer waren die Herren [...] und [...] von Daicel, Herr [...] von Nippon, Herr [...] von Ueno, die Herren [...], [...] und [...] von Hoechst und Herr [...] von Chisso.

(130) Dabei vereinbarten die Hersteller einen Zielpreis und Mengenkontingente für Europa. Die für Europa vereinbarten Mengenkontingente beliefen sich für Hoechst und für die japanischen Hersteller auf jeweils 2 200 Tonnen.

(131) Nach dem Gemeinschaftstreffen einigten sich die japanischen Hersteller für Europa auf folgende Quoten: Chisso 554 Tonnen, Daicel 884 Tonnen, Nippon 339 Tonnen und Ueno 422 Tonnen.

Herbst 1980

(132) Im August 1980 fand in der Zentrale von Hoechst in Frankfurt ein Gemeinschaftstreffen statt. Die Teilnehmer waren dieselben wie bei dem Treffen vom September 1979, mit Ausnahme des Herstellers Ueno, der durch Herrn [...] an Stelle von Herrn [...] vertreten wurde.

(133) Bei diesem Treffen vereinbarte die Gruppe einen Zielpreis für Europa. Hoechst verlangte wegen des Ausbaus seiner Produktionsanlagen im Jahr 1979 höhere Marktanteile. Zudem forderte Hoechst einen Anteil von 53 % an seinem „Heimatmarkt“ sowie eine Verdreifachung seines aktuellen Anteils von [...] % an dem als Teil des europäischen Marktes zu betrachtenden osteuropäischen Markt, was von den japanischen Herstellern jedoch abgelehnt wurde.

Frühjahr 1981

(134) Dieses Treffen fand im März 1981 in einem Hotelkonferenzraum in Tokio statt. Teilnehmer dieses Treffens waren die Herren [...], [...] und [...] von Hoechst, die Herren [...], [...] und [...] von Daicel, die Herren [...] und [...] von Nippon, die Herren [...] und [...] von Ueno sowie die Herren [...] und [...] von Chisso..

(135) Dabei verständigten sich Hoechst und die japanischen Hersteller über Mengenkontingente in Europa. Die bei diesem Treffen abgespröchenen Mengenkontingente beliefen sich für Hoechst auf 2 100 Tonnen (51 %) und für die japanischen Herstellern auf 2000 Tonnen (49 %).

(136) Die Gruppe besprach die Marktgegebenheiten in Europa und bestätigte die Absatzzahlen auf der Basis der Angaben von Hoechst und den Handelsunternehmen. Ebenfalls erörtert wurden die Zielpreise mit dem Ergebnis, dass für Europa ein bestimmter neuer Zielpreis in DEM abgespröchen wurde, der nach dem Gemeinschaftstreffen bekannt gegeben wurde.

(137) Nach dem Treffen vom Frühjahr 1981 trafen sich die japanischen Hersteller, um die japanischen Kontingente für Europa wie folgt untereinander aufzuteilen: Daicel 804 Tonnen, Chisso 504 Tonnen, Ueno 384 Tonnen und Nippon 308 Tonnen.

Herbst 1981

(138) Dieses Treffen fand am 16. und 17. Juni 1981 in Zürich statt. Es war beschlossen worden, das Herbsttreffen wegen der „aggressiven Schritte“ von Hoechst in Europa und den USA vorzuziehen. An diesem Treffen nahm ein Vertreter von jedem der Hersteller (Hoechst, Daicel, Nippon, Chisso und Ueno) teil.

(139) Dabei wurden von Hoechst und den japanischen Herstellern die Zielpreise für Europa abgesprochen.

Frühjahr 1982

(140) Dieses Treffen fand in Tokio statt. Teilnehmer dieses Treffens waren die Herren [...], [...] und [...] von Hoechst, die Herren [...], [...] und [...] von Daicel, die Herren [...] und [...] von Nippon, die Herren [...] und [...] von Ueno sowie die Herren [...] und [...] von Chisso.

(141) Dabei wurden Mengenkontingente und ein Zielpreis für Europa vereinbart. Die bei diesem Treffen abgesprochenen Mengenkontingente für Europa beliefen sich bei Hoechst auf 2 100 Tonnen (51 %) und bei den japanischen Herstellern auf 2 000 Tonnen (49 %).

(142) Nach dem Gemeinschaftstreffen trafen sich die japanischen Hersteller, um das ihnen zugeteilte Gesamtkontingent untereinander aufzuteilen. Für 1982 beliefen sich die japanischen Kontingente für Europa auf folgende Werte: Daicel 804 Tonnen, Chisso 504 Tonnen, Ueno 384 Tonnen und Nippon 308 Tonnen.

Herbst 1982

(143) Dieses Treffen fand in Wien statt, wobei von jedem Hersteller (Chisso, Daicel, Hoechst, Nippon und Ueno) ein Vertreter teilnahm. Dabei wurden von Hoechst und den japanischen Herstellern die Zielpreise für Europa abgesprochen.

Frühjahr 1983

(144) Dieses Treffen fand in Tokio statt. Dabei wurde Chisso von den Herren [...] und [...] vertreten. Von den anderen Herstellern (Hoechst, Daicel, Nippon und Ueno) nahm je ein Vertreter teil.

(145) Dabei vereinbarte die Sorbatgruppe einen Zielpreis und Mengenkontingente für Europa. Die bei diesem Treffen abgesprochenen Mengenkontingente für Europa beliefen sich bei Hoechst auf 1 900 Tonnen (51 %) und bei den japanischen Herstellern auf 1 800 Tonnen (49 %).

(146) Nach dem Gemeinschaftstreffen trafen sich die japanischen Hersteller, um das ihnen zugeteilte Gesamtkontingent untereinander aufzuteilen. Für 1983 beliefen sich die japanischen Kontingente für Europa auf folgende Werte: Daicel 724 Tonnen, Chisso 454 Tonnen, Ueno 346 Tonnen und Nippon 277 Tonnen.

Herbst 1983

(147) Dieses Treffen fand in Wien statt. An diesem Treffen nahm ein Vertreter von jedem der Hersteller (Chisso, Daicel, Hoechst, Nippon und Ueno) teil.

(148) Dabei vereinbarte die Gruppe einen Zielpreis für Europa. Zur prozentualen Gesamtaufteilung zwischen Hoechst und den vier japanischen Sorbatherstellern wurde zwar eine Einigung erzielt, vorher jedoch kam es zwischen den Herstellern zu einem Schlagabtausch, da die vier japanischen Hersteller einen größeren Anteil am Sorbatabsatz in Europa verlangten, Hoechst seinen Anteil in Europa jedoch behalten wollte.

Frühjahr 1984

(149) Dieses Treffen fand vom 27. bis 29. Februar 1984 in Tokio statt. Teilnehmer dieses Treffens waren die Herren [...], [...] und [...] von Hoechst, die Herren [...] und [...] von Daicel, die Herren [...] und [...] von Nippon, die Herren [...] und [...] von Ueno sowie die Herren [...] und [...] von Chisso.

(150) Dabei wurden Mengenkontingente und ein Zielpreis für Europa vereinbart. Die abgesprochenen Mengenkontingente beliefen sich bei Hoechst auf 2 300 Tonnen (52 %) und bei den japanischen Herstellern auf 2 100 Tonnen (48 %).

(151) Nach dem Gemeinschaftstreffen trafen sich die japanischen Hersteller, um das ihnen zugeteilte Gesamtkontingent untereinander aufzuteilen. Für 1984 nahmen die japanischen Hersteller folgende Aufteilung vor: Daicel 844 Tonnen, Chisso 529 Tonnen, Ueno 403 Tonnen und Nippon 323 Tonnen.

Herbst 1984

(152) Dieses Gemeinschaftstreffen fand vom 20. bis 21. September 1984 in Athen statt. Teilnehmer dieses Treffens waren die Herren [...], [...] und [...] von Hoechst, Herr [...] und ein Vertreter von Daicel Europa, Herr [...] von Nippon, Herr [...] von Ueno sowie Herr [...] von Chisso.

(153) Dabei wurden von den Herstellern die Zielpreise für Europa abgesprochen.

Frühjahr 1985

(154) Dieses Treffen fand vom 19. bis 21. Februar 1985 in Tokio statt. An diesem Treffen nahm von jedem der Hersteller (Chisso, Daicel, Hoechst, Nippon und Ueno) ein Vertreter teil.

(155) Dabei wurden ein Zielpreis und Mengenkontingente für Europa vereinbart. Der Zielpreis war derselbe wie für 1984. Die für Europa abgesprochenen Mengenkontingente beliefen sich für Hoechst auf 2 400 Tonnen (52 %) und für die japanischen Hersteller auf 2 000 Tonnen (48 %).

(156) Nach dem Gemeinschaftstreffen trafen sich die japanischen Hersteller, um das ihnen zugeteilte Gesamtkontingent untereinander aufzuteilen. Für 1985 nahmen die japanischen Hersteller für Europa folgende Aufteilung vor: Daicel 884 Tonnen, Chisso 554 Tonnen, Ueno 423 Tonnen und Nippon 339 Tonnen.

Herbst 1985

(157) Dieses Gemeinschaftstreffen fand im September 1985 in Helsinki statt. Auf dem Treffen waren Hoechst und die vier japanischen Hersteller vertreten. Sie vereinbarten Zielpreise für Europa.

Frühjahr 1986

(158) Dieses Treffen fand in Japan im Februar 1986 statt. Teilnehmer dieses Treffens waren die Herren [...], [...] und [...] von Hoechst, die Herren [...] und [...] von Daicel, Herr [...] von Nippon, die Herren [...] und [...] von Ueno sowie die Herren [...] und [...] von Chisso.

(159) Dabei wurden Mengenkontingente und ein Zielpreis für Europa vereinbart. Den Einträgen im Notizbuch von Herrn [...] zufolge belief sich der für Europa im September 1986 vereinbarte Zielpreis auf 11 DEM. Da die Zielpreise bei jedem Gemeinschaftstreffen für den Sechsmonatszeitraum vereinbart wurden, der dem nächsten Gemeinschaftstreffen voranging, kann davon ausgegangen werden, dass es sich bei diesem Zielpreis um den im Gemeinschaftstreffen von Februar 1986 festgelegten Zielpreis handelt. Hoechst und Daicel verlangten nachdrücklich, dass sich alle Hersteller an den Zielpreis hielten. Die Hersteller, die ihre Mengenkontingente überschritten hatten, wurden von Hoechst und Daicel beschuldigt, zur Ausweitung ihrer Absatzmengen ihre Preise gesenkt zu haben. Die bei diesem Treffen abgesprochenen Mengenkontingente für Europa beliefen sich bei Hoechst auf 2 300 Tonnen (52 %) und bei den japanischen Herstellern auf 2 100 Tonnen (48 %).

(160) Nach dem Gemeinschaftstreffen trafen sich die japanischen Hersteller, um das ihnen zugeteilte Gesamtkontingent untereinander aufzuteilen. Für 1986 nahmen die japanischen Hersteller folgende Aufteilung vor: Daicel 844 Tonnen, Chisso 529 Tonnen, Ueno 403 Tonnen und Nippon 323 Tonnen.

Herbst 1986

(161) Dieses Treffen fand in Salzburg statt. Teilnehmer dieses Treffens waren die Herren [...], [...] (der Nachfolger von Herrn [...]), [...], [...], [...] und [...] von Hoechst, die Herren [...] und [...] von Daicel, Herr [...] von Ueno, Herr [...] von Nippon sowie die Herren [...] und [...] von Chisso.

(162) Dabei wurden Zielpreise für Europa vereinbart und die Absatzmengen überprüft.

Frühjahr 1987

(163) Dieses Gemeinschaftstreffen fand am 2. und 3. März 1987 in Tokio statt. Teilnehmer dieses Treffens waren die Herren [...], [...] und [...] von Hoechst, die Herren [...] und [...] von Daicel, die Herren [...] und [...] von Ueno, Herr [...] von Nippon sowie die Herren [...] und [...] von Chisso.

(164) Die Tagesordnung dieses Treffens war wie üblich; die Hersteller vereinbarten einen Zielpreis und Mengenkontingente für Europa. Die bei diesem Treffen abgesprochenen Mengenkontingente beliefen sich für Hoechst auf 2 400 Tonnen (52 %) und für die japanischen Hersteller auf 2 200 Tonnen (48 %).

(165) Nach dem Gemeinschaftstreffen trafen sich die japanischen Hersteller, um das ihnen zugeteilte Gesamtkontingent untereinander aufzuteilen. Für 1987 nahmen die japanischen Hersteller folgende Aufteilung vor: Daicel 884 Tonnen, Chisso 554 Tonnen, Ueno 423 Tonnen und Nippon 339 Tonnen.

Herbst 1987

(166) Dieses Treffen fand im Juli 1987 in Interlaken, Schweiz, statt. Teilnehmer dieses Treffens waren die Herren [...], [...], [...] und [...] von Hoechst, die Herren [...], [...] und [...] von Daicel, Herr [...] von Ueno, Herr [...] von Nippon sowie Herr [...] von Chisso.

(167) Auf diesem Gemeinschaftstreffen wurde von Hoechst und den vier japanischen Herstellern ein Zielpreis für Europa abgesprochen.

Frühjahr 1988

(168) Dieses Treffen fand vom 25. bis 26. Januar 1988 in Tokio statt. An diesem Treffen nahm pro Hersteller (Hoechst, Daicel, Nippon, Ueno und Chisso) ein Vertreter teil.

(169) Dabei wurden Mengenkontingente und ein Zielpreis für Europa vereinbart. Der Zielpreis für Europa wurde auf 11,70 DEM festgelegt. Die abgesprochenen Mengenkontingente beliefen sich für Hoechst auf 2 320 Tonnen (52 %) und bei den japanischen Herstellern auf 2 130 Tonnen (48 %).

(170) Nach dem Gemeinschaftstreffen trafen sich die japanischen Hersteller, um das ihnen zugewiesene Gesamtkontingent untereinander aufzuteilen. Für 1988 nahmen die japanischen Hersteller folgende Aufteilung vor: Daicel 856 Tonnen, Chisso 537 Tonnen, Ueno 409 Tonnen und Nippon 328 Tonnen.

Herbst 1988

(171) Dieses Gemeinschaftstreffen fand am 27. und 28. Juni 1988 in Lissabon statt. Teilnehmer dieses Treffens waren die Herren [...] und [...] von Hoechst, die Herren [...] und [...] von Daicel, Herr [...] von Ueno, Herr [...] von Nippon sowie die Herren [...] und [...] von Chisso.

(172) Es galt die übliche Tagesordnung. Die Hersteller vereinbarten einen Zielpreis für Europa und bestätigten die Mengenkontingente, die jedem Hersteller bei dem Gemeinschaftstreffen im Januar 1988 zugesprochen worden waren. Der für Europa abgesprochene Zielpreis belief sich auf 11,70 DEM.

Frühjahr 1989

(173) Dieses Treffen fand in Japan im Februar 1989 statt. Es galt die übliche Tagesordnung. An diesem Treffen nahm pro Unternehmen ein Vertreter (Hoechst, Daicel, Nippon, Ueno und Chisso) teil.

(174) Dabei wurde ein Zielpreis für Europa vereinbart. Der für Europa abgesprochene Zielpreis belief sich auf 11,70 DEM. Auch Mengenkontingente wurden vereinbart. Die für Europa abgesprochenen Mengenkontingente beliefen sich für Hoechst auf 2 520 Tonnen (52 %) und für die japanischen Hersteller auf 2 311 Tonnen (48 %).

(175) Nach dem Gemeinschaftstreffen trafen sich die japanischen Hersteller, um das ihnen für Europa zugewiesene Gesamtkontingent untereinander aufzuteilen. Für 1989 nahmen die japanischen Hersteller folgende Aufteilung vor: Daicel 929 Tonnen, Chisso 582 Tonnen, Ueno 444 Tonnen und Nippon 356 Tonnen.

Herbst 1989

(176) Dieses Treffen fand vom 10. bis 11. Oktober 1989 in der Nähe von Wien statt. Es nahm ein Vertreter je Hersteller (Hoechst, Daicel, Nippon, Ueno und Chisso) teil.

(177) Der für Europa abgesprochene Zielpreis belief sich auf 11,70 DEM. Es wurde beschlossen, dass die japanischen Hersteller Anfang Februar 1990 einen Preis bekannt geben sollten und Hoechst ihnen folgen würde.

(178) Die Teilnehmer dieses Treffens kamen zudem überein, dass bei den bisherigen Mengenkontingenten jedes Herstellers kein Änderungsbedarf bestand.

Frühjahr 1990

(179) Dieses Treffen fand vom 27. bis 28. Februar 1990 in Japan statt. Es nahm ein Vertreter je Hersteller (Hoechst, Daicel, Nippon, Ueno und Chisso) teil. Es galt die übliche Tagesordnung.

(180) Dabei wurde ein Zielpreis für Europa vereinbart. Der für Europa abgesprochene Zielpreis belief sich auf 11,70 DEM. Ebenfalls vereinbart wurden die Mengenkontingente. Die für Europa abgesprochenen Mengenkontingente beliefen sich bei Hoechst auf 2 558 Tonnen (52 %) und bei den japanischen Herstellern auf 2 344 Tonnen (48 %).

(181) Nach dem Gemeinschaftstreffen trafen sich die japanischen Hersteller, um das ihnen für Europa zugewiesene Gesamtkontingent untereinander aufzuteilen. Für 1990 nahmen die japanischen Hersteller folgende Aufteilung vor: Daicel 942 Tonnen, Chisso 591 Tonnen, Ueno 450 Tonnen und Nippon 361 Tonnen.

Herbst 1990

(182) Dieses Gemeinschaftstreffen fand vom 19. bis 22. September 1990 in Prag statt. Teilnehmer dieses Treffens waren die Herren [...], [...] und [...] von Hoechst, die Herren [...], [...] und [...] von Daicel, Herr [...] von Ueno, Herr [...] von Nippon sowie die Herren [...] und [...] von Chisso.

(183) Es galt die übliche Tagesordnung. Die Hersteller vereinbarten einen Zielpreis für Europa in Höhe von 11,70 DEM. Zudem kamen sie überein, die aktuellen Mengenkontingente beizubehalten.

Frühjahr 1991

(184) Dieses Gemeinschaftstreffen fand am 11. und 12. März 1991 in Sapporo, Japan, statt. Teilnehmer dieses Treffens waren die Herren [...], [...] und [...] von Hoechst, die Herren [...] und [...] von Daicel, Herr [...] und Herr [...] von Chisso sowie Vertreter von Ueno und Nippon.

(185) Man einigte sich auf die Beibehaltung der Zielpreise, worauf eine Preisankündigung folgte. Der für Europa abgesprochene Zielpreis belief sich auf 11,70 DEM. Auch Mengenkontingente wurden vereinbart. Die für Europa abgesprochenen Mengenkontingente beliefen sich bei Hoechst auf 2 665 Tonnen (53 %) und bei den japanischen Herstellern auf 2350 Tonnen (47 %).

(186) Nach dem Gemeinschaftstreffen trafen sich die japanischen Hersteller, um das ihnen für Europa zugewiesene Gesamtkontingent untereinander aufzuteilen. Für 1991 nahmen die japanischen Hersteller folgende Aufteilung vor: Daicel 945 Tonnen, Chisso 592 Tonnen, Ueno 451 Tonnen und Nippon 362 Tonnen.

Herbst 1991

(187) Dieses Gemeinschaftstreffen fand vom 19. bis 20. September 1991 in Budapest statt. Teilnehmer dieses Treffens waren Herr [...], Herr [...], Herr [...] und Herr [...] von Hoechst, die Herren [...], [...] und [...] von Daicel, Herr [...] von Ueno, Herr [...] von Nippon, sowie die Herren [...] und [...] von Chisso.

(188) Vereinbart wurden die Zielpreise für Europa für die restlichen Monate von 1991 und für 1992. Der abgesprochene Zielpreis für die noch verbleibenden Monate von 1991 betrug 11,70 DEM und ab Januar 1992 12,30 DEM. Die beim vorangegangenen Gemeinschaftstreffen vereinbarten Absatzkontingente wurden bestätigt.

Frühjahr 1992

(189) Dieses Treffen fand im Februar 1992 in Tokio statt. Es galt die übliche Tagesordnung. An diesem Treffen nahm ein Vertreter je Hersteller (Hoechst, Daicel, Nippon, Ueno und Chisso) teil.

(190) Der Zielpreis für Europa wurde auf 12,00 DEM festgelegt. Auch Mengenkontingente wurden vereinbart. Die für Europa abgesprochenen Mengenkontingente beliefen sich bei Hoechst auf 2 665 Tonnen (53 %) und bei den japanischen Herstellern auf 2 350 Tonnen (47 %).

(191) Nach dem Gemeinschaftstreffen trafen sich die japanischen Hersteller, um das ihnen für Europa zugewiesene Gesamtkontingent untereinander aufzuteilen. Für 1992 nahmen die japanischen Hersteller folgende Aufteilung vor: Daicel 945 Tonnen, Chisso 592 Tonnen, Ueno 451 Tonnen und Nippon 362 Tonnen.

Herbst 1992

(192) Dieses Gemeinschaftstreffen fand im September 1992 in Stockholm statt. Teilnehmer dieses Treffens waren die Herren [...], [...] und [...] von Hoechst, die Herren [...] und [...] von Daicel, Herr [...] von Ueno, Herr [...] von Nippon und Herr [...] von Chisso.

(193) Die Gruppe überprüfte die Absatzergebnisse und bestätigte die bei dem vorangegangenen Gemeinschaftstreffen vereinbarten Mengenkontingente. Zudem wurde das Problem der „Grauzone“ erörtert, ohne dass hierzu eine Lösung gefunden werden konnte. Um diese Zeit hatte die Gruppe nämlich erstmals die Existenz einer „Grauzone“ festgestellt, d. h. eine Differenz zwischen den selbsterklärten Absatzergebnissen und den veröffentlichten japanischen Ausfuhrdaten. Diese „Grauzone“ war darauf zurückzuführen, dass die Hersteller ihre Absatzergebnisse der Gruppe nicht vollständig mitteilten. Die selbsterklärten Zahlen wurden nicht überprüft; die Gruppe ging davon aus, dass die japanischen Ausfuhrstatistiken korrekt waren und die Abweichung daher darauf zurückzuführen war, dass die Angaben der Hersteller zu ihrem Absatz nicht korrekt waren. Hoechst war über die japanischen Ausfuhrstatistiken deswegen stets im Bilde, weil es als Mitglied der Chemical Industrial Products Export Co-operative (CIPEC), einem von den Japanern organisierten Ausfuhrkartell, das mit den hier in Rede stehenden Geheimabsprachen nichts zu tun hatte, Zugang zu den

japanischen Ausführstatistiken hatte. Die japanischen Hersteller dagegen hatten keine Möglichkeit zur Überprüfung der Absatzzahlen von Hoechst, da sie die offiziellen deutschen Statistiken nicht beschaffen konnten.

(194) Der Zielpreis für Europa wurde auf 12,00 DEM festgelegt.

Frühjahr 1993

(195) Dieses Treffen fand im Februar 1993 in Tokio statt. Teilnehmer dieses Treffens waren Herr [...] und Herr [...] von Hoechst, die Herren [...], [...] und [...] von Daicel, Herr [...] von Ueno, Herr [...] und Herr [...] von Nippon sowie die Herren [...], [...] und [...] von Chisso.

(196) Es galt die übliche Tagesordnung. Es wurden Mengenkontingente und der Zielpreis für Europa besprochen. Ebenfalls erörtert wurden Grauzonen-Daten, über die sich Hoechst bei den japanischen Herstellern weiterhin beschwerte.

(197) Die für Europa abgesprochenen Mengenkontingente beliefen sich bei Hoechst auf 2877 Tonnen (53 %) und bei den japanischen Herstellern auf 2 579 Tonnen (47 %). Der Zielpreis für Europa wurde von 12,00 DEM auf 10,50 DM reduziert, weil zwischen dem Zielpreis und dem Marktpreis seinerzeit eine breite Lücke klaffte.

(198) Nach dem Gemeinschaftstreffen haben sich die japanischen Hersteller getroffen und das ihnen für Europa zugeteilte Gesamtkontingent aufgeteilt. Für 1993 nahmen die japanischen Hersteller folgende Aufteilung vor: Daicel 999 Tonnen, Chisso 650 Tonnen, Ueno 510 Tonnen und Nippon 422 Tonnen.

Herbst 1993

(199) Dieses Gemeinschaftstreffen fand vom 26. bis 27. September 1993 in Prag statt. Teilnehmer dieses Treffens waren Herr [...], Herr [...] und Herr [...] von Hoechst, die Herren [...] und [...] von Daicel, Herr [...] von Ueno, Herr [...] und Herr [...] von Nippon sowie die Herren [...] und [...] von Chisso.

(200) Der für Europa vereinbarte Zielpreis wurde auf 11,00 DEM festgelegt. Die Grauzone wurde abermals besprochen, da Hoechst davon überzeugt war, dass die japanischen Hersteller ihre Absatzergebnisse der Gruppe nicht vollständig mitteilten.

Frühjahr 1994

(201) Dieses Treffen fand am 15. März 1994 in Makuhari bei Tokio statt. Teilnehmer dieses Treffens waren Herr [...], Herr [...] und Herr [...] von Hoechst, die Herren [...], [...] und [...] von Daicel, Herr [...] oder Herr [...] von Ueno, Herr [...] und Herr [...] von Nippon sowie die Herren [...], [...] und [...] von Chisso.

(202) Organisator des Treffens war Chisso. Es galt die übliche Tagesordnung. Es wurden Mengenkontingente und ein Zielpreis für Europa besprochen. Die für Europa abgesprochenen Mengenkontingente beliefen sich bei Hoechst auf 2 705 Tonnen (53 %) und bei den japanischen Herstellern auf 2 399 Tonnen (47 %). Der Zielpreis für Europa wurde auf 11,00 DEM festgelegt. Abermals wurden Grauzonen-Daten erörtert, wobei Hoechst nachdrücklich dagegen protestierte, dass die japanischen Hersteller diese nicht beseitigen konnten.

(203) Nach dem Gemeinschaftstreffen trafen sich die japanischen Hersteller, um das ihnen für Europa zugewiesene Gesamtkontingent untereinander aufzuteilen.

Herbst 1994

(204) Dieses Treffen fand im September 1994 in Warschau, Polen, statt. Teilnehmer waren die Herren [...], [...] und [...] von Hoechst, Herr [...] von Daicel, Herr [...] von Ueno, Herr [...] von Nippon sowie die Herren [...] und [...] von Chisso.

(205) Bei dem Gemeinschaftstreffen wurde das Preisniveau in Europa allgemein und in allen großen Ländern innerhalb der Europäischen Gemeinschaft erörtert. Die Nachfrage nahm stetig zu, weshalb seinerzeit eine hohe Kapazitätsauslastung zu verzeichnen war. Man einigte sich auf die Zielpreise für Europa, die für die verbleibenden Monate von 1994 (12,00 DEM für Kaliumsorbat und 12,30 DEM für Sorbinsäure) und ab Januar 1995 (12,50 DEM für Kaliumsorbat und 12,80 DEM für Sorbinsäure) gelten sollten. Nach Angaben von Chisso wurden diese Zielpreise nach dem Treffen bekannt gegeben und auch erzielt.

(206) Darüber hinaus prüfte die Gruppe die europäischen Absatzzahlen für 1994. Hoechst schlug vor, die den grauen Daten entsprechende Menge dem Mengenkontingent von Hoechst zuzuschlagen, wenn die japanischen Hersteller deren Ursache nicht feststellen konnten. Die Japaner lehnten den Vorschlag von Hoechst ab, woraufhin Hoechst sein Kontingent im Jahr 1995 einseitig um 600 Tonnen erhöhte.

(207) Hoechst schlug außerdem vor, dass eine neutrale schweizerische Firma die Absatzzahlen der japanischen Hersteller erfassen und hieraus eine Gesamtzahl für alle japanischen Hersteller ohne Aufschlüsselung nach Unternehmen bilden solle. Dieser Vorschlag wurde von einem Teil der japanischen Hersteller abgelehnt. So wollte Chisso das System der Mengenkontingente abschaffen, da es die Hersteller an der Steigerung ihres Absatzes hinderte. Ueno schloss sich der Auffassung von Chisso an. Daicel wollte den Status quo beibehalten und verhindern, dass einige Mitglieder die Gruppe verlassen. Das Unternehmen unterstützte den Hoechst-Vorschlag einer unabhängigen Wirtschaftsprüfungsfirma und sprach sich gegen die Abschaffung der Kontingente aus.

Frühjahr 1995

(208) Dieses Gemeinschaftstreffen fand am 2. und 3. März 1995 in Tokio statt. Teilnehmer dieses Treffens waren Herr [...], Herr [...] und Herr [...] von Hoechst, die Herren [...], [...] und [...] von Daicel, Herr [...] von Ueno, Herr [...], Herr [...] und Herr [...] von Nippon sowie die Herren [...], [...] und [...] von Chisso.

(209) Die Tagesordnung dieses Treffens umfasste insbesondere folgende Punkte: i) Preise; ii) Absatzergebnisse (einschließlich Besprechung der Abweichungen) und iii) Schätzung (der Absatzkontingente).

(210) Die Gruppe prüfte die Marktpreise in Europa und vereinbarte Zielpreise. Sie erörterte den Preisunterschied zwischen Sorbinsäure und Kaliumsorbaten und kam überein, die Preisdifferenz auf 0,50 DEM festzulegen. Herr [...] (Daicel) schlug vor, den Zielpreis für Kaliumsorbate auf 15,00 DEM anzuheben, Herr [...] (Hoechst) wandte jedoch ein, die Abnehmer stellten dann möglicherweise auf andere Produkte oder Herstellungsprozesse um. Schließlich wurden die Zielpreise für Juni 1995 und Dezember 1995 für Kaliumsorbate auf 12,50 DEM und für Sorbinsäure auf 13,00 DEM festgelegt.

(211) Hoechst beschwerte sich, die Absatzergebnisse für 1994 (Januar bis Dezember) entsprächen nicht den Kontingenten, und verlangte die Reduzierung der Abweichung. Hierauf entgegneten die Japaner, die amtlichen Statistiken seien falsch und man untersuche noch die Ursache für diese Diskrepanzen.

(212) Bei diesem Gemeinschaftstreffen legten die japanischen Hersteller und Hoechst jeweils ihre Vorschläge in Bezug auf die Mengenkontingente für 1995 vor. Hoechst schlug vor, seinen Anteil um 600 Tonnen zu erhöhen. Alle Hersteller stimmten dieser Zusatzmenge zu. Die japanischen Hersteller gaben an, einer von ihnen wäre grundsätzlich bereit, von Hoechst Produkte abzunehmen, um zu vermeiden, dass Hoechst ein höheres Kontingent erhalte, die Abnahmemenge sei jedoch zu hoch. Die für Europa abgesprochenen Mengenkontingente beliefen sich daraufhin bei Hoechst auf 3 109 Tonnen (56 %) und bei den japanischen Herstellern auf 2 491 Tonnen (44 %).

(213) Nach dem Gemeinschaftstreffen trafen sich die japanischen Hersteller, um das ihnen für Europa zugewiesene Gesamtkontingent untereinander aufzuteilen. Für 1995 nahmen die japanischen Hersteller folgende Aufteilung vor: Daicel 977 Tonnen, Chisso 628 Tonnen, Ueno 488 Tonnen und Nippon 400 Tonnen.

Herbst 1995

(214) Dieses Gemeinschaftstreffen fand vom 21. bis 22. September 1995 in Wien statt. Die Teilnehmer waren Herr [...], Herr [...] und Herr [...] von Hoechst, Herr [...] von Daicel, Herr [...] von Nippon sowie die Herren [...] und [...] von Chisso. Ueno nahm an diesem Treffen nicht teil.

(215) Die Tagesordnung dieses Treffens umfasste insbesondere folgende Punkte: i) Preise, ii) Absatzergebnisse, iii) neue Marktteilnehmer und iv) Sonstiges.

(216) Unter Bezugnahme auf die Preise in Europa eröffnete Herr [...] (Daicel) das Gemeinschaftstreffen mit der Feststellung, die Preiserhöhungen für 1995 verliefen reibungslos. Dies sei teilweise auf große Anstrengungen der Gruppenmitglieder zurückzuführen; die japanischen Hersteller seien allerdings noch immer nicht zufrieden, da sie eine stärkere Kontrolle über das Produktangebot wünschten, um die Wirksamkeit von Preiserhöhungen sicherzustellen. Herr [...] (Chisso) bemerkte, die Preisdifferenz zwischen Sorbinsäure und Kaliumsorbat sei dank Hoechst erzielt worden, das die Führungsrolle übernommen habe. Herr [...] (Hoechst) antwortete hierauf, bei der Preisdifferenz zwischen Sorbinsäure und Kaliumsorbat bleibe noch viel zu tun, da diese Preisdifferenz eben erst in Angriff genommen worden sei. Der Unterschied von 0,50 DEM gegenüber Sorbinsäure sei nach wie vor unzureichend, weshalb die Preisdifferenz nach und nach erhöht werden müsse. Hoechst werde die Marktsituation analysieren, um festzustellen, ob eine Preiserhöhung durchsetzbar sei.

(217) Die Zielpreise für die Zeiträume Januar-Juni 1995 und Juli-Dezember 1995 sowie der Marktpreis im September 1995 wurden überprüft. Die Gruppe war der Auffassung, im vierten Quartal 1995 sei eine Preiserhöhung in Europa unbedingt erforderlich. Die japanischen Hersteller wollten im Januar 1996 den Preis für Kaliumsorbat auf 14,00 DEM erhöhen. Hoechst war mit dem Termin einverstanden, stellte sich jedoch auf den Standpunkt, der Preis liege an der Grenze des Möglichen, weshalb die Abnehmer u. U. auf andere Produkte umstellen und keine Sorbate mehr verwenden würden. Herr [...] (Daicel) war der Meinung, der Preis auf dem europäischen Markt sei zu niedrig, weshalb das Produkt vorzugsweise in

den USA angeboten werden solle. Chisso stellte fest, bei Großkunden in Europa gebe es offenbar Preisunterschiede, die von Hoechst zu reduzieren seien. Schließlich einigte man sich darauf, dass alle Beteiligten sich gemeinsam um die Erzielung eines Preises von 13,00 DEM für Kaliumsorbate und 13,50 DEM für Sorbinsäure bemühen sollten und diese Absicht auch [...] [...] mitzuteilen sei.

(218) Des Weiteren wurde der Zeitpunkt erörtert, zu dem Pressemitteilungen über Preiserhöhungen herausgegeben werden sollten. Hoechst schlug für die Bekanntgabe den Monat November vor, die Pressemitteilung solle jedoch nicht gleichzeitig herausgegeben werden. Man kam überein, dass die japanischen Hersteller ihre Preiserhöhungen als erste bekannt geben, d. h. noch vor [...] [...]. Herr [...] (Hoechst) schlug die Bekanntgabe einer Preiserhöhung im November 1995 vor, die zum 1. Januar 1996 wirksam werden sollte.

(219) Die Hersteller diskutierten auch über die Mengendiskrepanzen, da zwischen den amtlichen Statistiken und den Eigenangaben eine Abweichung von 2000 Tonnen festzustellen war. Hoechst erklärte, das Problem sei auf japanischer Seite zu lösen. Dem entgegneten die Japaner, die Ursache lasse sich nicht feststellen.

(220) [...] [...] [...].

(221) Darüber hinaus wurden die niedrigen Preise der chinesischen Hersteller besprochen und festgestellt, dass diese eine Bedrohung darstellten und weitergehende Preiserhöhungen verhinderten.

Frühjahr 1996

(222) Dieses Gemeinschaftstreffen fand am 18. April 1996 in Tokio statt. Die Teilnehmer waren Herr [...], Herr [...] und Herr [...] von Hoechst, die Herren [...], [...], [...] und [...] von Daicel, Herr [...] von Ueno sowie die Herren [...], [...] und [...] von Chisso.

(223) Die Tagesordnung dieses Treffens umfasste folgende Punkte: i) Situation nach dem Ausscheiden von Nippon, ii) Absatzergebnisse von 1995 einschließlich Besprechung der Diskrepanz zwischen den selbsterklärten Absatzergebnissen und den Ausfuhrstatistiken, iii) Preise nach Region für 1996, iv) Mengenkontingente für 1996 und v) Sonstiges (Nippon, [...], [...] und Marktneulinge).

(224) Der für Europa abgesprochene Zielpreis belief sich für Kaliumsorbate auf 13,00 DEM. Daicel berichtete über eine Stellungnahme von [...] [...].

(225) Die Sorbathersteller vereinbarten für 1996 keine Mengenkontingente, weil Nippon an diesem Gemeinschaftstreffen nicht teilnahm. Nach der Berufung eines neuen Präsidenten im Herbst 1995 hatte Nippon nämlich beschlossen, an den Treffen mit Hoechst und den anderen japanischen Herstellern nicht mehr teilzunehmen. Im Dezember 1995 gab bei einem Treffen der vier japanischen Hersteller in Tokio ein Vertreter von Nippon eine förmliche Erklärung ab, wonach Nippon an den Treffen nicht mehr teilnehmen werde. Daicel hatte erfolglos versucht, Nippon dazu zu bewegen, in der Gruppe zu verbleiben und sich an die Mengenkontingente und Zielpreise zu halten. Damit wurden die Vereinbarungen zu den Mengenkontingenten hinfällig.

(226) Nach diesem Gemeinschaftstreffen kam Nippon einzeln mit Hoechst, Daicel und Chisso zusammen und erörterte mit ihnen die Ergebnisse des Gemeinschaftstreffens.

(227) Dieses Gemeinschaftstreffen fand im November 1996 in Tokio statt. Dies war das letzte Gemeinschaftstreffen zwischen Hoechst und den japanischen Herstellern. Teilnehmer dieses Treffens waren Herr [...] und Herr [...] von Hoechst, die Herren [...], [...] und [...] von Daicel sowie die Herren [...], [...] und [...] von Chisso.

(228) Bei diesem Treffen wurde ein Zielpreis für Europa in Höhe von 14,00 DEM für Kaliumsorbat erörtert, der bis Jahresende gelten sollte.

(229) Die Gemeinschaftstreffen endeten im November 1996 aus mehreren Gründen: i) Nippon und Ueno nahmen nicht mehr an den Gemeinschaftstreffen teil, was bereits das Ende dieser Treffen ankündigte. ii) Darüber hinaus hatten Chisso und Nippon die Meldung ihrer Absatzzahlen für das Jahr 1996 an Daicel eingestellt, woraufhin die Teilnehmer dieses Treffens die beim vorangegangenen Treffen zugeteilten Mengenkontingente nicht mehr überprüfen konnten. iii) Chisso und Hoechst hatten ihre Kapazitäten erhöht (Hoechst beispielsweise hatte seine Kapazitäten Mitte der 90er Jahre von 9 000 auf 11 000 Tonnen gesteigert), und iv) Hoechst hatte 1997 eine Joint-Venture-Vereinbarung mit chinesischen Herstellern geschlossen. Daicel und Hoechst dagegen befürworteten eine Fortsetzung der Treffen und Absprachen.

9.2.Vorbereitungstreffen und Maßnahmen nach den Treffen

(230) Die japanischen Hersteller trafen sich regelmäßig vor den Gemeinschaftstreffen mit Hoechst, um die Preise und Mengenquoten zu erörtern und abzusprechen, die Hoechst vorgeschlagen werden sollten. Die Organisation und Leitung der Vorbereitungstreffen wurde von Daicel übernommen. Zumeist fanden die Vorbereitungstreffen in einem Konferenzraum in der Zentrale von Daicel in Tokio statt. In seltenen Fällen wurden diese Treffen in den Räumlichkeiten anderer japanischer Hersteller in Tokio abgehalten.

(231) An den Vorbereitungstreffen nahmen nicht immer alle japanischen Hersteller teil. In diesem Fall pflegte Daicel vor den Treffen die Absatzergebnisse der Hersteller einzuholen, die nicht teilnehmen konnten. Nach den Treffen setzte sich Daicel mit diesen Herstellern in Verbindung und erstattete ihnen Bericht.

(232) Vor jedem Vorbereitungstreffen erhielt Daicel von den anderen japanischen Herstellern deren Absatzzahlen, und zwar auf telefonischem Wege, da man aus Furcht vor Aufdeckung der Treffen schriftliche Belege (z. B. Fax) vermeiden wollte. Die telefonisch abgefragten Informationen wurden von Daicel auf dem Vorbereitungstreffen auf ein Whiteboard geschrieben oder auf einem Papier heringereicht.

(233) Daicel war bei der Organisation des bevorstehenden Gemeinschaftstreffens der Ansprechpartner für Hoechst und teilte den Tagesordnungsvorschlag der japanischen Hersteller Hoechst vorab mit. Während der Vorbereitungstreffen notierte ein Vertreter von Daicel auf einem Whiteboard die Tagesordnung für die Treffen mit Hoechst.

(234) Bei den Vorbereitungstreffen bestätigten die japanischen Hersteller ihre Absatzzahlen für das vorangegangene Kalenderjahr und besprachen das Preisniveau und die Marktbedingungen in Europa. Während dieser Treffen fragte Daicel die Marktdaten bei den anderen japanischen Herstellern ab und gab die Informationen per Telefon oder Fax an Hoechst weiter.

(235) Die japanischen Hersteller kamen gewöhnlich nach jedem Gemeinschaftstreffen zusammen, um das ihnen zugeteilte Gesamtkontingent aufzuteilen.

9.3. Bilaterale Kontakte

9.3.1. Hoechst und die japanischen Hersteller

(236) Die sich direkt oder indirekt auf die Absprachen beziehenden regelmäßigen Telefonkontakte zwischen Hoechst und den japanischen Herstellern dienten dazu, die Preisdisziplin zu überprüfen und über bestimmte Kunden zu sprechen. Im Allgemeinen wurden in Fällen, in denen die Telefongespräche von den japanischen Herstellern ausgingen, die Anrufe wegen der Sprachprobleme zumeist bei Hoechst Japan getätigt oder über Daicel geleitet (Herr [...] war der Ansprechpartner von Hoechst). Die Häufigkeit der Anrufe schwankte bis Ende der achtziger Jahre zwischen einmal alle zwei Wochen und zuweilen zwei- bis dreimal pro Woche. Ende der achtziger Jahre bis Mitte der neunziger Jahre schwankte die Anruhfrequenz zwischen 2 und 10 Anrufen monatlich.

(237) Hoechst und Daicel pflegten während des gesamten Zeitraums der Zuwiderhandlung regelmäßige Kontakte. Dabei wurden Informationen ausgetauscht, beispielsweise über Mengen und Preise in den jeweiligen Regionen, um diese aktualisierten Informationen mit den Unterlagen zu vergleichen, die bei den Gemeinschaftstreffen verteilt wurden. Mitte der 90er Jahre rief Ueno gelegentlich bei Hoechst an (insgesamt rund zehnmal), um über bestimmte britische Kunden zu sprechen, da Hoechst diese Kunden bei Ueno abgeworben hatte. Nippon rief ebenfalls einige Male bei Hoechst an.

9.3.2. Hoechst und [...] [...]

(238) [...].

(239) [...].

(240) [...].

(241) [...].

(242) [...].

(243) [...] [...].

(244) [...].

(245) [...].

(246) [...].

(247) [...].

(248) [...].

(249) [...].

(250) [...].

(251) [...].

TEIL II - RECHTLICHE WÜRDIGUNG

10. EG-VERTRAG UND EWR-ABKOMMEN

10.1. Verhältnis zwischen EG-Vertrag und EWR-Abkommen

(252) Die beschriebenen Absprachen galten für das gesamte Gebiet des EWR, in dem eine Nachfrage nach Sorbaten vorhanden war, da die Kartellmitglieder ihre Produkte in praktisch allen Mitgliedstaaten und in den EFTA-Staaten, die dem EWR-Abkommen beigetreten sind, abgesetzt haben. Auf Österreich, Schweden und Finnland erstreckten sich die fraglichen Absprachen vor deren Beitritt zur Europäischen Union am 1. Januar 1995.

(253) Das EWR-Abkommen, das Wettbewerbsbestimmungen enthält, die denen des EG-Vertrags nachgebildet sind, trat am 1. Januar 1994 in Kraft. Für den vor diesem Termin liegenden Zeitraum, in dem das Kartell bestand, ist die einzige Bestimmung, die für das vorliegende Verfahren einschlägig ist, Artikel 81 EG-Vertrag.

(254) Soweit die Absprachen den Wettbewerb im Gemeinsamen Markt und den Handel zwischen den Mitgliedstaaten beeinträchtigten, ist Artikel 81 des Vertrages anwendbar; das Bestehen des Kartells in EFTA-Staaten, die zum EWR gehören, und dessen Wirkung auf den Handel zwischen der Gemeinschaft und den EWR-Staaten oder den EWR-Staaten untereinander fallen unter Artikel 53 EWR-Abkommen.

10.2. Zuständigkeit

(255) Im vorliegenden Fall ist die Kommission nach Artikel 56 EWR-Abkommen die Behörde, die für die Anwendung sowohl von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag als auch Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen zuständig ist, da das Kartell spürbare Auswirkungen auf den Wettbewerb im Gemeinsamen Markt sowie den Handel zwischen Mitgliedstaaten hatte.

11. ANWENDUNG VON ARTIKEL 81 EG-VERTRAG UND ARTIKEL 53 EWR-ABKOMMEN

11.1. Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen

(256) Gemäß Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag sind mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar und verboten alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, welche den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecken oder bewirken, insbesondere die unmittelbare oder mittelbare Festsetzung der An- oder Verkaufspreise oder sonstiger Geschäftsbedingungen, die Einschränkung oder Kontrolle der Erzeugung und des Absatzes und die Aufteilung der Märkte oder Versorgungsquellen.

(257) Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen enthält eine ähnliche Bestimmung, nur ist hier anstelle vom Handel "zwischen Mitgliedstaaten" und vom Wettbewerb "innerhalb des Gemeinsamen Marktes" die Rede vom Handel "zwischen den Vertragsparteien" und vom Wettbewerb "im räumlichen Geltungsbereich dieses Abkommens".

11.2. Art der Zuwiderhandlung

(258) Die Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und 53 Absatz 1 EWR-Abkommen verbieten *Vereinbarungen* zwischen Unternehmen, *Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen* und *aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen*.

11.2.1. Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen

(259) Eine *Vereinbarung* liegt dann vor, wenn sich die Parteien an einen gemeinsamen Plan halten, der ihr individuelles geschäftliches Verhalten begrenzt oder zu begrenzen geeignet ist, indem die Richtung ihrer gemeinsamen Handlungen oder Unterlassung von Handlungen am Markt festgelegt wird. Diese Vereinbarung muss nicht schriftlich erfolgen; es müssen keinerlei Formalitäten erfüllt sein, und es sind keine vertraglichen Sanktionen oder Durchsetzungsmaßnahmen erforderlich. Der Sachverhalt einer Vereinbarung kann sich ausdrücklich oder stillschweigend aus dem Verhalten der Beteiligten ergeben. Für den Tatbestand einer Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag ist es außerdem nicht erforderlich, dass die Beteiligten sich im Voraus auf einen umfassenden gemeinsamen Plan einigen. Der Begriff *Vereinbarung* in Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag gilt auch für unvollständige Übereinkünfte sowie Teilvereinbarungen und bedingte Vereinbarungen im Laufe des Verhandlungsprozesses, die der endgültigen Vereinbarung vorausgingen.

(260) In seinem Urteil in den verbundenen Rechtssachen T-305/94 usw., *Limburgse Vinyl Maatschappij N.V. und andere/Kommission (PVC II)*, stellte das Gericht erster Instanz fest: „Nach ständiger Rechtsprechung reicht es für eine Vereinbarung im Sinne des Artikels 85 Absatz 1 EG-Vertrag aus, dass die betreffenden Unternehmen ihren gemeinsamen Willen zum Ausdruck gebracht haben, sich auf dem Markt in bestimmter Weise zu verhalten“.

(261) Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen unterscheiden zwischen den Begriffen „*aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen*“ und „*Vereinbarungen zwischen Unternehmen*“. Dadurch soll in das Verbot dieser Artikel eine Form der Abstimmung zwischen Unternehmen einbezogen werden, bei der diese wissentlich die Risiken des Wettbewerbs durch eine praktische Zusammenarbeit ersetzen, ohne dass sie so weit gegangen sind, eine im Wortsinne als solche zu bezeichnende Vereinbarung geschlossen zu haben.

(262) Die durch die Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs festgelegten Kriterien der Abstimmung und Zusammenarbeit, die keineswegs die Ausarbeitung eines eigentlichen Plans erfordern, sind vor dem Hintergrund des den Wettbewerbsbestimmungen des EG-Vertrags innewohnenden Gedankens zu verstehen, wonach jeder Wirtschaftsteilnehmer die Geschäftspolitik eigenständig festzulegen hat, die er auf dem Gemeinsamen Markt zu verfolgen gedenkt. Dieses Selbständigkeitspostulat entzieht den Unternehmen nicht das Recht, sich mit wachem Sinn an das festgestellte oder erwartete Verhalten ihrer Wettbewerber anzupassen; es verbietet jedoch streng jede unmittelbare oder mittelbare Fühlungnahme zwischen Unternehmen, die bezweckt oder bewirkt, das Marktverhalten eines gegenwärtigen oder potenziellen Wettbewerbers zu beeinflussen oder einen solchen Wettbewerber über das Marktverhalten ins Bild zu setzen, das man selbst an den Tag zu legen entschlossen ist oder in Erwägung zieht.

(263) Ein Verhalten kann daher auch dann als *aufeinander abgestimmte Verhaltensweise* unter Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag fallen, wenn sich die Beteiligten nicht ausdrücklich einem gemeinsamen Plan verschrieben haben, der ihr Vorgehen auf dem Markt bestimmt,

sondern wissentlich geheime Absprachen treffen oder befolgen, die die Abstimmung ihres Geschäftsverhaltens erleichtern. Darüber hinaus können die Verhandlungen und Vorbereitungen, die effektiv in einen Gesamtplan zur Regulierung des Marktes münden, durchaus (je nach den Umständen) zutreffend als abgestimmte Verhaltensweise charakterisiert werden.

(264) Zwar setzt der Begriff der abgestimmten Verhaltensweise im Sinne des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag nicht nur eine Abstimmung, sondern auch ein daraus resultierendes Marktverhalten der beteiligten Unternehmen voraus, jedoch gilt vorbehaltlich des Gegenbeweises die Vermutung, dass die an der Abstimmung beteiligten und weiterhin im Markt tätigen Unternehmen die mit ihren Wettbewerbern ausgetauschten Informationen bei der Bestimmung ihres Marktverhaltens berücksichtigen. Dies gilt umso mehr, wenn die Abstimmung während eines langen Zeitraums regelmäßig erfolgt. Eine derartige abgestimmte Verhaltensweise fällt auch dann unter Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag, wenn sie keine wettbewerbswidrige Wirkung auf den Markt hat.

(265) Nach ständiger Rechtsprechung stellt außerdem der Informationsaustausch zwischen Unternehmen im Rahmen eines Kartells, das unter Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag fällt, und der nicht nur die bereits ausgeführten Lieferungen betrifft, sondern auch eine ständige Kontrolle der laufenden Lieferungen ermöglichen soll, um sicherzustellen, dass das Kartell hinreichend effizient ist, eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise im Sinne dieses Artikels dar.

(266) In der Sachverhaltsdarstellung dieser Entscheidung wird nachgewiesen, dass die Adressaten dieser Entscheidung im relevanten Zeitraum mit dem Ziel, den Weltmarkt für Sorbate zu beherrschen, ihren gemeinsamen Willen zur Festlegung von Zielpreisen in Europa und anderswo und zur Aufteilung von Mengenkontingenten zum Ausdruck gebracht, einen Beschluss, dass an potenzielle neue Marktteilnehmer keine Technologie geliefert wird, gefasst und ein System zur Überwachung von Zielpreisen und Mengenkontingenten eingerichtet haben.

(267) Auch wenn durchaus zu Recht festgestellt werden kann, dass die Absprachen der Adressaten dieser Entscheidung untereinander sämtliche Merkmale einer "Vereinbarung" erfüllen, könnten einige Fakten zutreffenderweise als "abgestimmte Verhaltensweise" bezeichnet werden. Insbesondere der regelmäßige Informationsaustausch zwischen den Sorbatherstellern, der die Überwachung der aktuellen Preise und Mengenkontingente erleichtern und auf diese Weise sicherstellen sollte, dass die Vereinbarung ihre Wirkung effektiv entfaltet, kann als abgestimmte Verhaltensweise angesehen werden. Was den wettbewerbswidrigen Zweck und die wettbewerbswidrige Wirkung des Informationsaustauschs anbelangt, so muss dieses Vorgehen in seinem Kontext und unter Berücksichtigung aller Umstände gesehen werden. Der Austausch diente dem alleinigen Zweck, das Kartell in die Lage zu versetzen, seine Strategie den Informationen anzupassen, die es von den Wettbewerbern erhielt. Dieser ständige Informationsaustausch gewährleistete den Fortbestand der Wettbewerbsbeschränkung. Im Fall offensichtlicher Unausgewogenheit der Marktanteile oder Preise konnte der Konflikt durch Diskussionen, Vorschläge, Überzeugungsarbeit oder nötigenfalls auch Druck beigelegt werden.

(268) Bei einer *komplexen Zuwiderhandlung* von langer Dauer allerdings besteht für die Kommission keine Notwendigkeit, das Verhalten ausschließlich der einen oder anderen Form dieses rechtswidrigen Verhaltens zuzuordnen. Die Begriffe „Vereinbarung“ und „abgestimmte Verhaltensweise“ sind nicht genau abgrenzbar und können sich überschneiden.

Das wettbewerbswidrige Verhalten kann sich im Laufe der Zeit durchaus wandeln, oder seine Mechanismen können angepasst oder gestärkt werden, um neue Entwicklungen zu berücksichtigen. Es ist u. U. überhaupt nicht möglich, eine Unterscheidung zu treffen, da eine Zuwiderhandlung die Merkmale von beiden Formen verbotenen Verhaltens gleichzeitig aufweisen kann, während bei isolierter Betrachtungsweise manche ihrer Ausprägungen zutreffenderweise eher der einen als der anderen Form zuzurechnen sind. Einen Tatbestand, der eindeutig ein gemeinsames Unterfangen mit ein und demselben Ziel darstellt, in mehrere einzelne Formen der Zuwiderhandlung zu zerlegen, wäre jedoch ein künstlicher Vorgang.

(269) In seinem *PVC II*-Urteil bestätigte das Gericht erster Instanz, dass „bei einer komplexen Zuwiderhandlung, an der mehrere Hersteller über mehrere Jahre beteiligt waren und deren Ziel die gemeinsame Regulierung des Marktes war, [...] von der Kommission nicht verlangt werden [kann], dass sie die Zuwiderhandlung für jedes Unternehmen zu den einzelnen Zeitpunkten entweder als Vereinbarung oder abgestimmte Verhaltensweise qualifiziert, da jedenfalls beide Formen der Zuwiderhandlung von Artikel [81] EG-Vertrag umfasst werden“.

(270) Eine Vereinbarung im Sinne des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag kann durchaus auch dann vorliegen, wenn die für die Durchsetzung eines privatrechtlichen Vertrags erforderliche Gewissheit nicht gegeben ist. Im Falle eines komplexen Kartells von langer Dauer bezeichnet der Begriff „Vereinbarung“ daher zu Recht nicht nur ein Gesamtkonzept oder die ausdrücklich vereinbarten Konditionen, sondern auch die Umsetzung des Vereinbarten mittels der gleichen Methoden und unter Verfolgung des gleichen gemeinsamen Ziels. Wie der Gerichtshof (in Bestätigung des Urteils des Gerichts erster Instanz) in der Rechtssache C-49/92P, *Kommission/Anic Partecipazioni SpA*, ausgeführt hat, ergibt sich aus den ausdrücklichen Bestimmungen von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag, dass die Vereinbarung nicht nur in einer einzelnen Handlung, sondern auch aus einer Reihe von Handlungen oder einem Verhaltensablauf bestehen kann.

(271) Die Kommission ist daher der Auffassung, dass der Komplex von Zuwiderhandlungen im vorliegenden Fall alle Merkmale einer Vereinbarung und/oder einer abgestimmten Verhaltensweise im Sinne von Artikel 81 EG-Vertrag aufweist.

11.2.2. Einzige und andauernde Zuwiderhandlung

(272) Ein Kartell kann für den Zeitraum, in dem es bestanden hat, zutreffenderweise auch als eine *einzige und andauernde Zuwiderhandlung* betrachtet werden. Die Vereinbarung kann sich im Laufe der Zeit durchaus wandeln, oder seine Mechanismen können angepasst oder gestärkt werden, um neue Entwicklungen zu berücksichtigen. Diese Feststellung gilt auch dann, wenn eines oder mehrere Elemente einer Reihe von Handlungen oder eines andauernden Verhaltens einzeln und für sich genommen eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag darstellen könnten.

(273) Die festgestellten Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen bilden Teil eines Gesamtplans, der die Richtung des Marktverhaltens der Kartellmitglieder vorgab und deren individuelles Geschäftsverhalten beschränkte, um einen gleichartigen wettbewerbswidrigen Zweck und ein einziges wirtschaftliches Ziel zu verfolgen, nämlich die normalen Preisbewegungen auf dem weltweiten Markt für Sorbate zu verzerren und durch die Zuteilung von Mengenkontingenten die weltweite Produktion zu beschränken. Darüber hinaus wäre es nach Auffassung der Kommission künstlich, dieses andauernde Verhalten, das durch einen einzigen Zweck gekennzeichnet war, als mehrere getrennte Zuwiderhandlungen zu

betrachten; es stellte vielmehr eine einzige Zuwiderhandlung dar, die sich gleichzeitig in Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen manifestierte.

(274) Auch wenn es sich bei einem Kartell um eine gemeinsame Unternehmung handelt, können die Beteiligten unterschiedlich stark engagiert sein. So können eine oder mehrere Personen eine vorherrschende Rolle als führende Kartellmitglieder spielen. Dabei kann es zu internen Konflikten und Rivalitäten oder sogar zu Betrügereien kommen, was jedoch nichts daran ändert, dass die Absprachen eine Vereinbarung/abgestimmte Verhaltensweise im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag darstellen, wenn ein einziges gemeinsames, kontinuierliches Ziel vorliegt.

(275) Dass jede an einem Kartell beteiligte Partei die Rolle spielen kann, die ihren eigenen spezifischen Gegebenheiten angemessen ist, schließt die Verantwortlichkeit für die Rechtsverletzung als Ganzes nicht aus. Dies gilt auch für Handlungen, die von anderen Beteiligten ausgeführt werden, die aber den gleichen rechtswidrigen Zweck verfolgen und die gleiche wettbewerbsschädliche Auswirkung haben. Ein Unternehmen, das sich an einer gemeinsamen rechtswidrigen Unternehmung durch Handlungen beteiligt, die zur Realisierung des gemeinsamen Ziels beitragen, ist über den gesamten Zeitraum seines Festhaltens an dem gemeinsamen Plan gleichermaßen auch für die Handlungen der anderen Beteiligten im Rahmen der gleichen Zuwiderhandlung verantwortlich. Dies gilt sicherlich dann, wenn das fragliche Unternehmen nachweislich von dem rechtswidrigen Verhalten der anderen Beteiligten wusste, wissen musste oder es hätte voraussehen müssen und bereit war, das Risiko auf sich zu nehmen.

(276) Wie der Gerichtshof in seinem Urteil in der Rs. *Kommission/Anic Partecipazioni* festgestellt hat, ergeben sich die in Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag genannten Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen zwangsläufig aus dem Zusammenwirken mehrerer Unternehmen, die alle Mittäter sind, deren Beteiligung jedoch unterschiedliche Formen annehmen kann, was insbesondere von den Merkmalen des betreffenden Marktes und der Stellung des jeweiligen Unternehmens auf diesem Markt, den verfolgten Zielen und der gewählten oder vorgesehenen Art und Weise der Durchführung abhängt. Daher kann sich ein Verstoß gegen Artikel 81 nicht nur aus einer isolierten Handlung, sondern auch aus einer Reihe von Handlungen oder auch aus einem andauernden Verhalten ergeben. Diese Auslegung kann nicht mit der Begründung in Frage gestellt werden, dass eines oder mehrere Elemente dieser Reihe von Handlungen bzw. dieses andauernden Verhaltens auch an und für sich eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 EG-Vertrag darstellen könnten.

(277) Im vorliegenden Fall stellt das Verhalten sowohl der japanischen Hersteller als auch von Hoechst zweifellos eine einzige und andauernde Zuwiderhandlung dar.

(278) Der Umstand, dass das betreffende Unternehmen nicht unmittelbar an allen Bestandteilen des Gesamtkartells beteiligt war, enthebt es nicht seiner Verantwortung für die Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag. Dieser Umstand kann allerdings dann berücksichtigt werden, wenn die Schwere der nachweislich von ihm begangenen Zuwiderhandlung gewürdigt wird.

(279) Eine derartige Schlussfolgerung steht dem Grundsatz nicht entgegen, dass die Verantwortung für derartige Zuwiderhandlungen ihrer Art nach persönlich ist; ebenso wenig wird dabei die Einzelprüfung der beigebrachten Beweismittel anhand der einschlägigen

Beweisführungsregeln vernachlässigt oder das Recht der beteiligten Unternehmen auf Verteidigung verletzt.

11.3. Beschränkung des Wettbewerbs

(280) Das wettbewerbswidrige Verhalten im vorliegenden Fall hatte den Zweck und die Wirkung, den Wettbewerb in der Gemeinschaft und im EWR einzuschränken.

(281) Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen bezeichnen ausdrücklich folgende Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen als wettbewerbsbeschränkend:

- (a) die unmittelbare oder mittelbare Festsetzung der Verkaufspreise oder sonstiger Geschäftsbedingungen,
- (b) die Einschränkung oder Kontrolle der Erzeugung, des Absatzes oder der technischen Entwicklung,
- (c) die Aufteilung der Märkte oder Versorgungsquellen.

(282) Dies sind die wesentlichen Merkmale der horizontalen Absprachen, die im vorliegenden Fall geprüft werden. Da der Preis das Hauptwettbewerbsinstrument darstellt, wurde mit den verschiedenen Geheimabsprachen und Mechanismen der Hersteller letztlich bezweckt, den Marktpreis zu ihren Gunsten aufzublähen. Durch die Festsetzung von Mengenkontingenten wurden die Hersteller am Wettbewerb um Marktanteile gehindert und konnten den Marktpreis allmählich erhöhen. Preisabsprachen und die Zuteilung von Mengenkontingenten schränken ihrer ganzen Art nach den Wettbewerb im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen ein. Prinzipiell kann kein Unternehmen gezwungen werden, aktuellen oder potenziellen Wettbewerbern Technologie zur Verfügung zu stellen; wenn eine solche Weigerung hingegen Gegenstand einer Vereinbarung zwischen Unternehmen ist, geht dies über die übliche Geschäftspraxis hinaus und stellt daher eine Verletzung der Wettbewerbsregeln dar.

(283) Das Kartell ist als Ganzes vor dem Hintergrund der Gesamtumstände zu betrachten. Die Hauptaspekte des Komplexes von Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen, die sich als Wettbewerbsbeschränkungen charakterisieren lassen, sind:

- (a) Festlegung von Zielpreisen,
- (b) Zuteilung von Mengenkontingenten,
- (c) Absprache, dass an potenzielle neue Marktteilnehmer keine Technologie geliefert wird,
- (d) Festlegung und Anwendung eines Berichts- und Überwachungssystems, mit dem die Umsetzung der wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarungen sichergestellt werden soll.

(284) Dieser Komplex von Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen bezweckt die Einschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen.

(285) Nach ständiger Rechtsprechung kann für die Anwendung von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen die tatsächliche Wirkung einer Vereinbarung unberücksichtigt bleiben, wenn damit die Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt bezweckt wird. Demnach braucht eine tatsächliche wettbewerbswidrige Wirkung nicht nachgewiesen werden, wenn der wettbewerbswidrige Zweck des fraglichen Verhaltens bewiesen wird.

(286) Im vorliegenden Fall ist die Kommission aufgrund der Elemente, die in dieser Entscheidung vorgebracht werden, allerdings der Auffassung, dass sie auch den Nachweis der Umsetzung der wettbewerbswidrigen Kartellbeschlüsse und damit der tatsächlichen wettbewerbswidrigen Wirkungen der Kartellvereinbarungen erbracht hat.

(287) Die Umsetzung der Kartellbeschlüsse wurde durch das Überwachungssystem sichergestellt, das die Kartellmitglieder eingerichtet hatten. Fielen die Preise unter die Zielpreise für Großkunden, drangen sie telefonisch darauf, dass diese Preise stärker an den Zielpreisen ausgerichtet wurden. In Bezug auf Mengenkontingente geht aus Tabelle I hervor, dass die Hersteller die abgesprochenen Mengenkontingente während des gesamten Zeitraums der Zuwiderhandlung generell beachtet haben. Zudem verglichen sie die Absatzergebnisse mit den zugeteilten Mengenkontingenten, um so die Einhaltung der Marktanteile zu überwachen zu können (siehe Rdnrn. 114-117).

(288) Auch wenn eine tatsächliche wettbewerbswidrige Wirkung nicht nachgewiesen zu werden braucht, wenn der wettbewerbswidrige Zweck des fraglichen Verhaltens bewiesen ist, wurden die wettbewerbswidrigen Wirkungen der Kartellbeschlüsse in Teil I belegt. In der Tat ist belegt, dass während des gesamten in Frage stehenden Zeitraums die Marktpreise durch die Zielpreise entweder erhöht oder an einem Rückgang gehindert wurden (siehe Rdnr. 105), so dass die Mengenkontingente einen Wettbewerb der Unternehmen um Marktanteile und damit sinkende Preise verhindert haben (siehe Rdnr. 109).

11.4. Auswirkung auf den Handel zwischen EU-Mitgliedstaaten und zwischen EWR-Vertragsparteien

(289) Die andauernde Vereinbarung zwischen den Sorbatherstellern hatte spürbare Auswirkungen auf den Handel zwischen den Mitgliedstaaten und zwischen EWR-Vertragsparteien.

(290) Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag stellt auf Vereinbarungen ab, die die Verwirklichung des Binnenmarkts innerhalb der EG gefährden könnten, indem nationale Märkte aufgeteilt werden oder die Wettbewerbsstruktur im Gemeinsamen Markt beeinträchtigt wird. Analog dazu soll Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen Vereinbarungen erfassen, die die Verwirklichung eines einheitlichen Europäischen Wirtschaftsraums bedrohen.

(291) Wie in den Rdnrn. 74-78 gezeigt wird, ist der Markt für Sorbate durch ein erhebliches Handelsvolumen zwischen den Mitgliedstaaten gekennzeichnet. Zwischen der Gemeinschaft und den zum EWR gehörenden EFTA-Ländern ist ebenfalls ein beachtliches Handelsvolumen festzustellen.

(292) Die Anwendung von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen auf ein Kartell ist jedoch nicht auf den Teil des Absatzvolumens der Kartellmitglieder beschränkt, der tatsächlich mit der Verbringung von Gütern aus einem Staat in einen anderen verbunden ist. Auch muss für die Anwendung dieser Bestimmungen nicht

nachgewiesen werden, dass auch das Einzelverhalten jedes Teilnehmers und nicht nur das Kartell als Ganzes den Handel zwischen den Mitgliedstaaten beeinträchtigt hat.

(293) Im vorliegenden Fall haben sich die Kartellabsprachen praktisch auf den gesamten Handel in der Gemeinschaft und im EWR erstreckt. Das Vorhandensein eines Preisfestsetzungsmechanismus und eines Kontingenzuteilungssystems muss dazu geführt haben oder musste aller Wahrscheinlichkeit nach dazu führen, dass sich automatisch ein anderer Verlauf der Handelsströme ergab als dies sonst der Fall gewesen wäre.

(294) Soweit sich die Tätigkeiten des Kartells auf den Absatz in Ländern beziehen, die keine Mitglieder der Gemeinschaft oder des EWR sind, liegen sie außerhalb des Geltungsbereichs dieser Entscheidung.

11.5. Dauer der Zuwiderhandlung

(295) Aus dem in den Rdnrn. 82 und 107 beschriebenen Sachverhalt ergibt sich offenkundig, dass die Geheimabsprachen zwischen den Sorbatherstellern spätestens 1978 einsetzten, als Hoechst und die vier japanischen Hersteller Chisso, Daicel, Nippon und Ueno die Aufteilung von Mengenkontingenten für dieses Jahr vereinbarten. Da die Kommission nicht termingenau feststellen kann, wann sich die Kartellmitglieder auf die Zuweisung von Mengenkontingenten für 1978 verständigten, geht sie daher vom 31. Dezember 1978 als Stichtag zur Bestimmung der Dauer des Kartells aus.

(296) In seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte bestritt Ueno seine Teilnahme sowohl an der ersten Zusammenkunft, auf der die Teilnehmer die Aufteilung der Mengenkontingente für 1978 vereinbarten, als auch am Gemeinschaftstreffen im Frühjahr 1979.

(297) Die Kommission hat in Teil I (siehe Rdnrn. 82 und 124) nachgewiesen, dass Ueno das Quotensystem zeitgleich mit den anderen Kartellmitgliedern 1978 eingeführt und am Frühjahrstreffen 1979 teilgenommen hat; Ueno wurde für den europäischen Markt ein Mengenkontingent von 442 Tonnen zugewiesen. In dem unter Rdnr. 82 genannten unmittelbaren Beweis (ein Vermerk Notiz von Chisso aus dem Jahr 1980) ist ausdrücklich von den "vier japanischen Unternehmen" die Rede. Außerdem verweisen mehrere andere Passagen dieses Vermerks umfassend und ausdrücklich auf die Teilnahme Uenos an der ersten Mengenzuteilung für 1978. Für Uenos Teilnahme an dem Gemeinschaftstreffen im Frühjahr 1979 und die ihm für 1979 zugewiesenen Mengenkontingente werden unter den Rdnrn. 124 bis 126 dieser Entscheidung eindeutige Belege angeführt. Im Falle von Ueno unterstellt die Kommission daher den 31. Dezember 1978 als Stichtag für die Bestimmung der Dauer von Uenos Beteiligung an der Zuwiderhandlung.

(298) Das letzte Gemeinschaftstreffen zwischen Hoechst, Daicel und Chisso fand im November 1996 statt. Da die Kommission den genauen Tag nicht feststellen kann, an dem dieses Treffen stattfand, unterstellt sie den 31. Oktober 1996 als Stichtag zur Bestimmung der Dauer der Beteiligung von Chisso, Daicel und Hoechst an der Zuwiderhandlung.

(299) In seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte stellt sich Ueno auf den Standpunkt, dass die Kommission für das Ende der Zuwiderhandlung vonseiten Uenos den 3. März 1995 ansetzen soll, da Ueno keinen Vertreter in das Gemeinschaftstreffen am 18. April 1996 entsandt hatte.

(300) Die Kommission muss dieses Vorbringen zurückweisen. Uenos Teilnahme an dem Gemeinschaftstreffen vom 18. April 1996 wurde in Teil I nachgewiesen. Direkte Beweismittel aus jener Zeit (die Aufzeichnungen von Herrn [...] über dieses Treffen) verweisen ausdrücklich auf "U" (Ueno). Da Uenos Teilnahme an dem Gemeinschaftstreffen der Gruppe am 18. April 1996 belegt ist, ist zu berücksichtigen, dass die Hersteller bei diesem Treffen den Sorbat-Zielpreis für Europa vereinbarten, der bis zum Gemeinschaftstreffen im November 1996 verlangt werden sollte (siehe Rdnr. 224). Im Falle von Ueno geht die Kommission daher vom 31. Oktober 1996 als Stichtag zur Bestimmung der Dauer der Beteiligung an der Zuwiderhandlung aus.

(301) Nippon erklärte im Dezember 1995 förmlich seinen Ausstieg aus den Kartelltreffen (siehe Rdnr. 225). Im Falle von Nippon unterstellt die Kommission den 30. November 1995 als Stichtag zur Bestimmung der Beteiligungsdauer.

11.6. Adressaten der Entscheidung

(302) Aufgrund des in Teil I beschriebenen Sachverhalts steht fest, dass sich Chisso, Daicel, Hoechst, Nippon und Ueno in den genannten Zeiträumen an der in dieser Entscheidung festgestellten einzigen fortlaufenden Zuwiderhandlung beteiligt haben.

(303) Obwohl sich am 27. Oktober 1998 allein Nutrinova mit der Kommission in Verbindung setzte, um in Bezug auf das Sorbatkartell seine Bereitschaft zur Zusammenarbeit auf der Grundlage der Kronzeugenregelung von 1996 zum Ausdruck zu bringen, und die Kommission erst am 28. April 1999 die Bestätigung erhielt, dass Hoechst Nutrinova ermächtigt hatte, in seinem Namen aufzutreten, akzeptiert die Kommission, dass Nutrinova den Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung auch im Namen von Hoechst gestellt hat.

(304) Auf der Grundlage vorstehender Erwägungen haften nach Auffassung der Kommission nachstehende Unternehmen für ihre jeweiligen Zuwiderhandlungen und sind somit die Adressaten der vorliegenden Entscheidung:

- (a) Chisso Corporation
- (b) Daicel Chemical Industries, Ltd.
- (c) Hoechst AG
- (d) The Nippon Synthetic Chemical Industry Co, Ltd.
- (e) Ueno Fine Chemicals Industry, Ltd.

12. ABHILFEN

12.1. Artikel 3 der Verordnung Nr. 17

(305) Stellt die Kommission eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag oder gegen Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen fest, kann sie von den betreffenden Unternehmen gemäß Artikel 3 der Verordnung Nr. 17 verlangen, die Zuwiderhandlung abzustellen.

(306) Im vorliegenden Fall verschleierten die Kartellmitglieder ihr unrechtmäßiges Verhalten über einen relativ langen Zeitraum. Die Kommission erklärte in ihrer Mitteilung der Beschwerdepunkte, dass nicht mit absoluter Sicherheit erklärt werden könne, dass die Zuwiderhandlung abgestellt wurde.

(307) In ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte behaupteten die Unternehmen, sie hätten ihre Beteiligung an der Zuwiderhandlung eingestellt. Ungeachtet dieser Aussagen muss die Kommission im Interesse klarer Verhältnisse die Unternehmen, an die diese Entscheidung gerichtet ist, auffordern, die Zuwiderhandlung abzustellen (sofern nicht bereits geschehen) und künftig alle Vereinbarungen, aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen oder Beschlüsse einer Vereinigung zu unterlassen, die den gleichen oder einen ähnlichen Zweck oder die gleiche oder eine ähnliche Wirkung haben könnten.

(308) Das Verbot hat nicht nur für Geheimgespräche und multilaterale oder bilaterale Kontakte zu gelten, sondern auch für Unternehmenstätigkeiten, die sich insbesondere auf die Erfassung und Verbreitung individualisierter Absatzstatistiken erstrecken.

12.2. Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17

(309) Nach Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission durch Entscheidung gegen Unternehmen, die vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag bzw. Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen verstoßen, Geldbußen zwischen eintausend und einer Million Euro oder einen höheren Betrag verhängen, der 10 % des im vorangegangenen Geschäftsjahr von jedem der an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen erzielten Umsatzes nicht überschreiten darf.

(310) Bei der Festsetzung der Höhe der Geldbuße muss die Kommission sämtliche Umstände des Falles, darunter insbesondere die Schwere und Dauer des Verstoßes, die in Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 ausdrücklich als Tatbestandsmerkmale genannt sind, berücksichtigen.

(311) Bei der Strafzumessung sind in Bezug auf jedes Unternehmen alle erschwerenden bzw. mildernden Umstände zu berücksichtigen. Dies gilt unter anderem für die Rolle der einzelnen Teilnehmer, ob sie als Anführer oder Anstifter handelten, eine rein passive Haltung einnahmen oder als Mitläufer agierten. Ferner ist zu berücksichtigen, ob es sich um eine wiederholte, gleichartige Zuwiderhandlung des/derselben Unternehmen(s) handelte oder um Vergeltungsmaßnahmen gegenüber anderen Unternehmen, um die "Einhaltung" der beschlossenen Verstöße durchzusetzen. Von Bedeutung ist schließlich auch, ob die Zuwiderhandlung nach dem ersten Eingreifen der Kommission (insbesondere im Zuge einer Nachprüfung) abgestellt wurde.

(312) Die Kommission wendet gegebenenfalls die Kronzeugenregelung von 1996 an.

12.2.1. Anwendung des Grundsatzes "ne bis in idem"

Argumente der Parteien

(313) Daicel, Hoechst und Nippon machen geltend, dass sie bereits in derselben Sache von den US-Behörden und den kanadischen Behörden mit Geldbußen belegt worden sind. Sie dürften demnach nach dem Grundsatz *ne bis in idem* nicht noch ein zweites Mal auf der Grundlage des EG-Wettbewerbsrechts bestraft werden; zumindest aber müsste die Kommission die in den USA und Kanada verhängten Strafen berücksichtigen. Von diesen

wegen rechtswidriger Beschränkung des Wettbewerbs verhängten Strafen sei wettbewerbswidriges Verhalten mit Auswirkungen auf dem europäischen Markt nicht ausgenommen worden, so dass diese Strafen entsprechend dem Urteil *Boehringer II* voll auf die EU-Geldbußen angerechnet werden müssten.

Bewertung durch die Kommission

(314) Die Kommission weist dieses Argument zurück. Ihrer Ansicht nach sind anderenorts verhängte Geldbußen für Geldbußen, die wegen Zuwiderhandlung gegen die europäischen Wettbewerbsregeln verhängt werden, völlig unerheblich. Die Verfolgung von Kartellen durch die Vereinigten Staaten (oder durch ein anderes Drittland) kann die Zuständigkeit der Kommission nach dem EG-Wettbewerbsrecht in keiner Weise beschränken oder ausschließen.

(315) Wichtiger noch, die Kommission hat keinesfalls die Absicht, die Unternehmen wegen derselben Sache wie die Behörden in den USA und Kanada mit einer Geldbuße zu belegen. Nach dem Territorialitätsprinzip beschränkt sich Artikel 81 EG-Vertrag auf Wettbewerbsbeschränkungen im Gemeinsamen Markt, während Artikel 53 EWR-Abkommen nur für Wettbewerbsbeschränkungen im EWR-Markt gilt. In gleicher Weise sind die Kartellbehörden der USA und Kanadas nur zuständig, soweit das Verhalten direkte Auswirkungen zu den Handel in ihren Rechtsräumen hat.

(316) Die ständige Rechtsprechung der EU-Gerichte untermauert diesen Standpunkt der Kommission. Danach verfolgt die Kommission mit ihren Verfahren und Geldbußen völlig andere Ziele als die amerikanischen und kanadischen Wettbewerbsbehörden. Der Kommission geht es um den Erhalt eines unverfälschten Wettbewerbs innerhalb der Gemeinschaft und des EWR, während die amerikanischen und kanadischen Behörden die heimischen Märkte zu schützen suchen. Da es derzeit noch keinen völkerrechtlichen Grundsatz gibt, der die Behörden oder Gerichte verschiedener Staaten daran hindert, dieselbe Person wegen desselben Sachverhalts vor Gericht zu stellen und zu verurteilen - wobei ein solcher Grundsatz heutzutage nur im Wege enger internationaler Zusammenarbeit im Hinblick auf die Annahme gemeinsamer Vorschriften zustande kommen könnte - , können die beteiligten Unternehmen nicht geltend machen, dass die Kommission gegen diesen Grundsatz verstoßen habe.

12.2.2. Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17

12.2.2.1. Vorsatz oder Fahrlässigkeit

(317) Das Kartell stellte eine vorsätzliche Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen dar. Die führenden Hersteller haben sich in dem vollen Bewusstsein der Unzulässigkeit ihres Handelns zusammengetan, um ein geheimes, institutionalisiertes System zu errichten mit dem Ziel, den Wettbewerb in einem bedeutenden Wirtschaftszweig einzuschränken.

(318) Ein Verstoß gegen die Wettbewerbsregeln kann als vorsätzlich gewertet werden, wenn dem Unternehmen bekannt sein musste, dass es mit seinem Verhalten eine Beschränkung des Wettbewerbs herbeiführt. Es ist daher nicht erforderlich, dass dem Unternehmen bewusst war, dass es gegen diese Vorschriften verstößt.

Argumentation von Ueno

- Ueno behauptet, sich des rechtswidrigen Charakters der Kartelltreffen von September 1979 bis May 1990 nicht bewusst gewesen zu sein, da zum einen die japanische Regierung die Bildung des japanischen Sorbatexportkartells gebilligt hatte (und ein von der Regierung gebilligtes Verhalten sei als recht- und gesetzmäßig anzusehen) und es zum anderen überzeugt gewesen sei, dass den übrigen Treffen außerhalb des japanischen Sorbatexportkartells lautere Absichten zugrunde lagen. Der Zweck dieser Treffen habe allein darin bestanden, durch die Erörterung von Mindestpreisen, unter denen die Hersteller nicht verkaufen sollten, um sich nicht Anti-Dumping-Klagen auszusetzen, solche Anti-Dumping-Klagen zu vermeiden.

Bewertung durch die Kommission

- Die Kommission weist Uenos Argumentation zurück. Der Sachverhalt im vorliegenden Fall steht Uenos Behauptung entgegen, die Parteien hätten nur deshalb Mindestpreise festgesetzt, um Anti-Dumping-Klagen zu vermeiden. Die Diskussionen über Zielpreise und Mengenkontingente waren im Gegenteil darauf ausgerichtet, den höchsten Preis festzulegen, der angesichts der damals herrschenden Marktbedingungen möglich war, um so einen maximalen Gewinn zu erzielen. Die vier japanischen Hersteller, an die diese Entscheidung gerichtet ist, trafen sich überdies nicht im Rahmen des japanischen Sorbatexportkartells, um Zielpreise und Mengenkontingente zu vereinbaren. Die Kartelltreffen fanden auf unterschiedlichen Ebenen im Geheimen statt, wie unter Rdnrn. 83-87 dieser Entscheidung ausgeführt. Der japanischen Regierung waren weder die parallelen Kartelltreffen zwischen den japanischen Herstellern noch die Gemeinschaftstreffen zwischen den japanischen Herstellern und Hoechst bekannt. Ueno konnte daher nicht verkennen, dass dieses Verhalten eine Beschränkung des Wettbewerbs bezwecken sollte.

12.2.2.2. Grundbetrag der Geldbußen

(319) Der Grundbetrag der Geldbuße bestimmt sich nach der Schwere und der Dauer der Zuwiderhandlung.

Schwere der Zuwiderhandlung

(320) Bei der Feststellung der Schwere der Zuwiderhandlung ist unter anderem die Art und die konkreten Auswirkungen der Zuwiderhandlung auf den Markt, sofern diese messbar sind, sowie den Umfang des betreffenden räumlichen Marktes.

Art der Zuwiderhandlung

(321) Aus der Sachverhaltsbeschreibung in Teil I geht hervor, dass die vorliegende Zuwiderhandlung hauptsächlich in der Festsetzung von Preisen und der Aufteilung von Märkten bestand. Die Kartellabsprachen wurden von den obersten Führungskräften der beteiligten Unternehmen geplant, dirigiert und gefördert und ausschließlich zum Nutzen der beteiligten Hersteller umgesetzt, was den Kunden und letztendlich den Verbrauchern allgemein zum Schaden gereichte. Es handelt sich ihrer Art nach deshalb um besonders schwere Verstöße gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen.

Argumentation von Daicel

(322) Daicel trägt vor, dass die Kommission die Zuwiderhandlung sowohl aufgrund des Hintergrunds (Monsanto hatte 1977 in den USA Anti-Dumping-Klagen gegen alle vier japanischen Hersteller erhoben und Hoechst hatte mit ähnlichen Schritten gedroht) als auch aufgrund der Entstehungsgeschichte des von der japanischen Regierung geförderten Kartells als schweren, nicht aber als besonders schweren Verstoß gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und gegen Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen werten sollte, zumindest solange das japanische Sorbatexportkartell bestand (d. h. von 1981 bis 1990).

Bewertung durch die Kommission

(323) Die Kommission weist dieses Vorbringen zurück und hält an ihrer Einschätzung fest, dass Preiskartelle schon ihrer Art nach das ordnungsgemäße Funktionieren des Gemeinsamen Marktes gefährden. Zudem kann bei einem Preiskartell angesichts der Unvereinbarkeit solcher Kartelle mit dem Gemeinsamen Markt und der Schwere der Zuwiderhandlung der Umstand, dass das Verhalten der Unternehmen in dem betreffenden Markt möglicherweise durch äußere Umstände beeinflusst worden ist, nicht mit in Betracht gezogen werden.

(324) Die Anti-Dumping-Klagen von Monsanto und Hoechsts angebliche Androhung ähnlicher Schritte einerseits sowie die Existenz des japanischen Sorbatexportkartells andererseits stellen äußere Umstände dar, die bei der Würdigung der Art der Zuwiderhandlung nicht berücksichtigt werden können. Diese äußeren Umstände ändern nichts an dem objektiv wettbewerbswidrigen Verhalten der Unternehmen.

Die konkreten Auswirkungen der Zuwiderhandlung auf dem Sorbatmarkt im EWR

(325) Mit der vorliegenden Zuwiderhandlung wird ein wettbewerbswidriges Ziel verfolgt, da sich die Verfahrensbeteiligten auf Zielpreise verständigten, Mengenkontingente für Sorbate zuteilten, sich auf die Nichtweitergabe von Technologien an potenzielle Marktteilnehmer einigten und die Einhaltung ihrer wettbewerbswidrigen Vereinbarungen kontrollierten. Nach ständiger Rechtsprechung ist es für die Anwendung der Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag bzw. 53 Absatz 1 EWR-Abkommen nicht nötig, die tatsächlichen Auswirkungen einer Vereinbarung zu berücksichtigen, wenn damit die Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt bezweckt wird. Somit erübrigt sich der Nachweis tatsächlicher wettbewerbswidriger Auswirkungen, wenn der wettbewerbswidrige Zweck des betreffenden Verhaltens erwiesen ist. Die Kommission ist jedoch im vorliegenden Fall der Ansicht, dass die Zuwiderhandlung durchaus Auswirkungen auf die Sorbatmärkte im EWR hatte.

(326) Die tatsächlichen Auswirkungen einer komplexen Vereinbarung auf den Markt hängen in erster Linie davon ab, ob sie umgesetzt wurde und welche Folgen ihre Umsetzung für den Markt hatte.

(327) Dabei wird so weit wie möglich zwischen der Frage der Umsetzung der Vereinbarung und der Frage nach den Folgen für den Markt unterschieden. Nichtsdestotrotz gibt es verständlicherweise einige Überschneidungen bei den Fakten, die für die Schlussfolgerungen zu diesen beiden Punkten herangezogen wurden.

Umsetzung der rechtswidrigen Regelung

- Wie in Teil I ausgeführt, wurden die oben genannten Kartellvereinbarungen sorgfältig umgesetzt.

- Die Kartellmitglieder zeigten ein fortwährendes Interesse an der Festlegung von Zielpreisen (siehe Rdnrn. 99 – 106) Das Preisniveau war Diskussionsgegenstand bei den Gemeinschaftstreffen, wo für jedes EWR-Land ein Preis in DEM festgesetzt und anschließend in die Landeswährung umgerechnet wurde. Ursprünglich wurde das angestrebte Preisniveau im Hinblick auf den Endkundenpreis, später dann im Hinblick auf den Händlerpreis festgelegt. Das von den Verfahrensbeteiligten eingerichtete Berichts- und Kontrollsystem stellte sicher, dass die Zielpreise effektiv angewandt wurden.
- Auf den gemeinsamen Frühjahrstreffen wurden für sämtliche Regionen der Welt von den Kartellmitgliedern in Tonnen ausgedrückte Mengenkontingente zugeteilt. Zweck dieses Kontingentierungssystems war die schrittweise Anhebung des Marktpreises, da jedes Kartellmitglied sein Kontingent zum höchstmöglichen Preis verkaufen würde. Das von den Verfahrensbeteiligten eingerichtete Berichts- und Kontrollsystem stellte sicher, dass die Kontingente effektiv eingehalten wurden.

Auswirkungen der Zuwiderhandlung auf den Markt für Sorbate

- Auch wenn sich die Auswirkungen des Kartells auf den hier in Frage stehenden Markt nicht genau abschätzen lassen, haben die Adressaten dieser Entscheidung während der Dauer der Zuwiderhandlung direkt oder indirekt praktisch den gesamten EWR-Markt für Sorbate kontrolliert, was zu einer stärkeren Anhebung der Preise geführt hat, als dies ansonsten der Fall gewesen wäre, so dass die Zuwiderhandlung ohne jeden Zweifel konkrete Folgen für den Sorbatmarkt im EWR hatte.
- Die Zielpreise führten entweder zu einer Anhebung der bestehenden Preise oder verhinderten, dass sie sanken. Die Kartellmitglieder arbeiteten darauf hin, die jeweiligen aktuellen Preise so weit wie möglich dem Zielpreisniveau anzugleichen, wobei eine Revision ihrer ursprünglichen Preisabsprachen und gelegentlich sogar eine Senkung des angestrebten Preisniveaus erfolgte, wenn die Marktgegebenheiten kein höheres Zielpreisniveau erlaubten. Es sei jedoch angemerkt, dass sich die Vereinbarung auf Ziel- und nicht auf Festpreise bezog, so dass ihre Umsetzung einfach nur bedeutete, dass sich die Verfahrensbeteiligten bemühen würden, die gestreckten Ziele zu erreichen.

(328) Was die Auswirkungen des Kartells auf das Absatzvolumen betrifft, so wurde in Teil I (siehe Tabelle II in Rdnr. 112) zweifelsfrei nachgewiesen, dass die erzielten Absatzmengen mit den in den Kontingentierungsvereinbarungen enthaltenen Mengen übereinstimmten, auch wenn es eine größere "Grauzone" gab, die jedoch Ueno zugerechnet werden kann.

(329) Wie weiter oben in Rdnr. 63 erwähnt, handelt es sich bei dem Produkt, das Gegenstand des Kartells ist, um den am meisten verwendeten Konservierungsstoff. Viele Hersteller ziehen unter den Konservierungsstoffen Sorbate ungeachtet ihres höheren Preises aus Qualitätsgründen vor. Kein anderer Konservierungsstoff bietet einen vollständigen Ersatz für Sorbate. Daher waren die Sorbathersteller in der Lage, nicht nur den Sorbatmarkt, sondern weitgehend auch den Markt für Konservierungsstoffe zu kontrollieren. Die Umsetzung der Kartellvereinbarungen hatte somit erhebliche Auswirkungen auf den Sorbatmarkt, da die Kartellmitglieder ihr abgestimmtes Verhalten dem Markt aufzwingen konnten, während die Sorbatbezieher nicht die Möglichkeit hatten, auf Alternativprodukte auszuweichen.

Schlussfolgerung

- Angesichts der vorstehenden Ausführungen und der Bemühungen, die jeder Teilnehmer bei der Organisation des Kartells an den Tag legte, besteht kein Zweifel daran, dass die wettbewerbswidrigen Vereinbarungen während des Zeitraums der Zuwiderhandlung umgesetzt worden sind. Diese kontinuierliche Umsetzung der Absprachen hat sich auf dem Sorbatmarkt ausgewirkt.

Argumentation von Daicel

(330) Daicel macht geltend, die Zuwiderhandlung könne sich nur begrenzt auf den Markt ausgewirkt haben, da Zielpreise und Mengenkontingente selten - wenn überhaupt - in der Praxis realisiert worden seien, insbesondere angesichts der vorherrschenden Marktverhältnisse in dem betreffenden Zeitraum.

Bewertung durch die Kommission

(331) Daicel Argument ist nicht stichhaltig. Die Kommission stellt zunächst fest, dass die Umsetzung von Absprachen über Zielpreise nicht zwangsläufig erfordert, dass genau diese Preise angewandt werden. Von einer Umsetzung der Absprachen kann gesprochen werden, wenn die Parteien ihre Preise festsetzen, um sie in Richtung des vereinbarten Ziels zu verändern. Die Erklärungen für das gelegentliche Nichterreichen der Zielpreise vermögen bei weitem nicht überzeugend darzulegen, dass die Kartellabsprachen die Preisbildung und Preisfluktuation am Sorbatmarkt nicht haben beeinflussen können.

- Es ist nicht erforderlich, genau zu quantifizieren, in welchem Umfang sich die Preise von denen unterschieden, die sich ohne diese Absprachen eingestellt hätten. Dies lässt sich ohnehin nicht immer zuverlässig feststellen, da die Preisentwicklung gleichzeitig durch eine Reihe äußerer Faktoren beeinflusst werden kann, wodurch es äußerst schwierig ist, die relative Bedeutung aller möglichen Ursachen einzuschätzen.
- Dass die von den Kartellmitgliedern angestrebten Resultate trotz ihrer Bemühungen nicht vollständig erreicht wurden, deutet zwar auf die Schwierigkeiten der Parteien hin, die Preise in einer bestimmten Marktsituation zu erhöhen, doch beweist dies weder, dass sich das Kartell am Markt nicht ausgewirkt hat, noch dass die Preise nicht über Wettbewerbsniveau gehalten wurden. Es lässt sich zwar nur schwer bestimmen, inwieweit die Preise ohne das Kartell anders ausgesehen hätten, doch hat sich die bewusste Umsetzung der Kartellvereinbarungen, konkret auf den Sorbatmarkt im EWR ausgewirkt
- Im Falle einer Absprache, deren Zweck *unter anderem* die Erzielung höherer Preise durch ein gemeinsames strategisches Vorgehen war, lassen sich wegen der externen Faktoren, die die Preisentwicklung bei dem fraglichen Produkt gleichzeitig hätten beeinflussen können, nur schwer Rückschlüsse auf die relative Bedeutung sämtlicher möglicher Ursachen ziehen.

Umfang des relevanten räumlichen Markts

(332) Für die Beurteilung der Schwere der Zuwiderhandlung ist die Feststellung wichtig, dass sich das Kartell über den gesamten Gemeinsamen Markt und nach seiner Gründung auch auf den gesamten EWR erstreckte. Die Kommission geht daher davon aus, dass sich das Kartell auf den gesamten EWR ausgewirkt hat.

Feststellung der Kommission zur Schwere der Zuwiderhandlung

(333) Aufgrund der Art der Zuwiderhandlung, ihrer Auswirkungen auf den Sorbatmarkt und des Umstandes, dass sich diese auf den gesamten Gemeinsamen Markt und nach seiner Gründung auch auf den gesamten EWR erstreckte, ist die Kommission zu dem Ergebnis gelangt, dass sich die Unternehmen, an die diese Entscheidung gerichtet ist, eines besonders schweren Verstoßes gegen Artikel 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen schuldig gemacht haben.

Differenzierte Behandlung

(334) Innerhalb der Kategorie der besonders schweren Zuwiderhandlungen lässt die Bandbreite der Geldbußen eine differenzierte Behandlung der Unternehmen entsprechend ihrer Möglichkeit, den Wettbewerb aufgrund ihrer tatsächlichen Wirtschaftskraft erheblich zu schädigen, zu. Dies ist besonders dann geboten, wenn - wie im vorliegenden Fall - die an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen im Hinblick auf ihre Marktstellung beträchtliche Unterschiede aufweisen.

(335) Da im vorliegenden Fall mehrere Unternehmen an der Zuwiderhandlung beteiligt sind, ist bei der Festsetzung des Grundbetrags der Geldbußen das Gewicht jedes einzelnen Unternehmens und damit die tatsächliche Auswirkung des individuellen rechtswidrigen Verhaltens auf den Wettbewerb zu berücksichtigen. Entsprechend ihres relativen Gewichts im relevanten Markt lassen sich die betreffenden Unternehmen in verschiedene Gruppen einteilen.

Argumentation von Ueno und Nippon

(336) Ueno trägt vor, es unterscheide sich insbesondere aufgrund seiner Größe erheblich von den anderen Unternehmen, da es das bei weitem kleinste Unternehmen sei. Sein Umsatz beträgt 1/10 des Umsatzes von Daicel, 1/67 des Umsatzes von Hoechst, 1/5 des Umsatzes von Chisso und 2/3 des Umsatzes von Nippon. Seine gesamten Vermögenswerte entsprechen 1/16 der Vermögenswerte von Daicel, 1/115 der Vermögenswerte von Hoechst und 1/7 der Vermögenswerte von Nippon.

(337) Nippon macht geltend, es sei der kleinste Akteur auf dem Markt.

Bewertung durch die Kommission

(338) Die Schwere eines Kartellverstoßes und insbesondere seine Auswirkungen auf den Wettbewerb in einer bestimmten Region lassen sich zuverlässig anhand der Größe des Marktes innerhalb dieser Region bestimmen. Angesichts der Umstände dieses Falles, insbesondere der Tatsache, dass der relevante Markt, bei dem es sich um den Weltmarkt handelt, über die Region - den EWR - hinausgeht, in der die Strafe Anwendung findet, und dass das Kartell weltweit organisiert war, da es unter anderem eine Aufteilung des Weltmarkts und damit die Ausschaltung von Wettbewerbsreserven aus dem EWR bezweckte, ermöglicht der weltweite Sorbatumsatz der Unternehmen eine genaue Einschätzung ihrer relativen Fähigkeit und ihres relativen Beitrags zu dem insgesamt im EWR verursachten Wettbewerbsschaden. Der weltweite Sorbatumsatz jedes Kartellmitglieds gibt darüber hinaus Aufschluss über seinen Beitrag zur Leistungsfähigkeit des Kartells insgesamt bzw. über die Instabilität, der das Kartell ohne seine Teilnahme ausgesetzt gewesen wäre. Der Umstand, dass der weltweite Sorbatumsatz bei der Entscheidung über eine differenzierte Behandlung der an einem weltweiten Kartell beteiligten Unternehmen herangezogen wird, impliziert

keinesfalls, dass die Unternehmen zweimal für dasselbe Verhalten zur Rechenschaft gezogen werden. Eine differenzierte Behandlung der Parteien aufgrund des im EWR mit Sorbaten erzielten Umsatzes würde zu keinem anderen Ergebnis führen.

(339) Die Kommission hält daher im vorliegenden Fall den weltweiten Umsatz im letzten abgeschlossenen Jahr der Zuwiderhandlung (1995) als Grundlage für einen Vergleich der jeweiligen Stellung der beteiligten Unternehmen auf dem fraglichen Markt für angemessen.

(340) Dem Vergleich liegen die Marktanteile für 1995 (Tabelle I) zugrunde, die anhand der Angaben zu den 1995 weltweit erzielten Sorbatumsätzen ermittelt wurden, die von den Unternehmen selbst in ihrer Antwort auf die Auskunftsverlangen der Kommission mitgeteilt wurden.

(341) Tabelle I zeigt, dass Hoechst 1995 mit einem Marktanteil von [...] % ([...] % im EWR) der weltweit bei weitem größte Sorbathersteller war. Somit ist dieses Unternehmen der ersten Gruppe zuzuordnen. Die Marktanteile von Daicel, Chisso, Nippon und Ueno bewegten sich allesamt zwischen [...] und [...] % (zwischen [...] und [...] % im EWR). Somit sind diese Unternehmen der zweiten Gruppe zuzuordnen.

(342) Die Kommission nimmt bei dieser Methode in Kauf, dass die Grundbeträge für sämtliche Unternehmen derselben Gruppe gleich sind und damit die Größenunterschiede zwischen den Unternehmen der zweiten Gruppe außer Acht gelassen werden. Bei der Festsetzung von Geldbußen aufgrund der Schwere und Dauer einer Zuwiderhandlung ist die Kommission jedoch nicht gehalten, dafür zu sorgen, dass bei der Belegung mehrerer an derselben Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen mit einer Geldbuße die Berechnung der Endsumme dieser Geldbußen für die betroffenen Unternehmen deren Unterschiede in den Umsatzzahlen widerspiegeln muss.

(343) Die Geldbuße für besonders schwere Zuwiderhandlungen beträgt in der Regel mehr als 20 Mio. EUR.

(344) Hieraus ergibt sich als Ausgangspunkt für die Berechnung der Geldbußen anhand der relativen Stellung der beteiligten Unternehmen im relevanten Markt für jede der beiden in Rdnr. 341 genannten Gruppen folgender Betrag:

- erste Gruppe: 20 Mio. EUR
- zweite Gruppe: 6,66 Mio. EUR.

Hinreichende Abschreckung

(345) Um sicherzustellen, dass mit der Geldbuße bei Großunternehmen eine ausreichende abschreckende Wirkung erzielt wird, und um der Tatsache Rechnung zu tragen, dass Großunternehmen über juristischen und wirtschaftlichen Sachverstand und Ressourcen verfügen, anhand deren sie besser erkennen können, in welchem Maße ihre Vorgehensweise einen Verstoß darstellt und welche Folgen aus wettbewerbsrechtlicher Sicht zu gewärtigen sind, muss der Geldbußengrundbetrag für Hoechst erhöht werden.

(346) Im Falle von Hoechst, dem bei weitem größten Unternehmen, an das sich die vorliegende Entscheidung richtet, vertritt die Kommission die Auffassung, dass der sich aus der Marktstellung ergebende Geldbußengrundbetrag einer weiteren Korrektur nach oben bedarf, um der Größe dieses Unternehmens und seiner Gesamtressourcen gerecht zu werden.

Der unter Rdnr. 344 ermittelte Grundbetrag sollte dementsprechend um 100% auf 40 Mio. EUR erhöht werden.

Dauer der Zuwiderhandlung

(347) Die Kommission berücksichtigt auch die Dauer der Beteiligung an der Zuwiderhandlung.

(348) Wie oben ausgeführt, ist die Kommission der Ansicht, dass der Verstoß gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen durch die Unternehmen Chisso, Daicel, Hoechst und Ueno vom 31. Dezember 1978 bis 31. Oktober 1996 andauerte. Sie begingen einen Langzeit-Verstoß von 17 Jahren und zehn Monaten. Die nach der Schwere der Zuwiderhandlung ermittelten Grundbeträge für Chisso, Daicel und Ueno (Rdnr. 344) sowie für Hoechst (Rdnr. 346) werden daher um 175 % erhöht.

(349) Nippon verstieß gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen vom 31. Dezember 1978 bis 30. November 1995. Es beging damit einen Langzeit-Verstoß von 16 Jahren und elf Monaten. Der anhand der Schwere der Zuwiderhandlung ermittelte Geldbußengrundbetrag (Rdnr. 344) wird demnach um 165 % erhöht.

Ergebnis bezüglich der Grundbeträge

(350) Die Geldbußengrundbeträge werden wie folgt festgesetzt: Chisso 18,315 Mio. EUR, Daicel 18,315 Mio. EUR, Hoechst 110 Mio. EUR, Nippon 17,649 Mio. EUR und Ueno 18,315 Mio. EUR.

12.2.2.3. Die individuellen Geldbußen

(351) Ausgehend von den Geldbußengrundbeträgen prüft die Kommission zur Ermittlung des definitiven Geldbußenbetrags für jedes Unternehmen die in Frage kommenden erschwerenden oder mildernden Umstände und wendet gegebenenfalls die Kronzeugenregelung von 1996 an.

Hoechst

Erschwerende Umstände

(352) Im Falle von Hoechst ergeben sich erschwerende Umstände durch

- (a) Hoechsts Rolle als Anführer des Kartells (siehe Rdnrn. 92-95)
- (b) Gegen Hoechst sind bereits Entscheidungen ergangen, in denen Zuwiderhandlungen desselben Typs festgestellt wurden.

(353) Was Hoechsts Führungsrolle angeht, so ergibt sich aus der Sachverhaltsdarstellung in dieser Entscheidung, dass Hoechst zusammen mit Daicel eine wichtige treibende Kraft und eines der aktivsten Mitglieder des Kartells war. Da Hoechst das bei weitem einflussreichste Kartellmitglied und der weltweit größte Hersteller von Sorbinsäure und Kaliumsorbat war, verfügte das Unternehmen über eine gute Ausgangsposition, um die übrigen Kartellmitglieder dazu zu bringen, sich den eigenen Vorschlägen anzuschließen, die selbstverständlich auf einer Linie mit den eigenen kommerziellen Strategien und Interessen lagen, so dass Hoechst

letztlich am meisten von den Kartellabsprachen profitierten konnte. Darüber gelang es Hoechst, auf den Gemeinschaftstreffen seine Vorschläge - insbesondere zu den Mengenkontingenten und Preisen auf dem europäischen Markt - mehrfach gegenüber den japanischen Herstellern durchzusetzen. 1992 schlug Hoechst vor, die Preise für Sorbinsäure und Kaliumsorbat zu differenzieren und führte die Praxis in Europa auf eigene Faust versuchsweise ein, nachdem im Herbst 1994 auch die japanischen Hersteller dazu bewegt werden konnten, ebenso zu verfahren. Nach jedem Gemeinschaftstreffen verkündete Hoechst in der Regel zuerst die neuen Preise in Europa, gefolgt von den japanischen Herstellern.

(354) Ferner plante es zusammen mit Daicel die Gemeinschaftstreffen und teilte sich mit ihm den Vorsitz (siehe Rdnr. 92). Hoechst war auch Gastgeber der Gemeinschaftstreffen in Europa, die von ihm organisiert und finanziert wurden. Weil es eine Aufdeckung des Kartells durch die Kommission fürchtete, wurden einige der Kartelltreffen außerhalb der Gemeinschaft abgehalten. Hoechst unterhielt während der gesamten Dauer der Zuwiderhandlung regelmäßige Kontakte mit Daicel, um Informationen - genauer gesagt Berichte über nach Regionen aufgeschlüsselte Absatzmengen und Preise - auszutauschen, damit ein Abgleich der aktualisierten Daten mit den auf den Gemeinschaftstreffen verteilten Dokumenten stattfinden konnte. Ferner ergriff es mehrere Initiativen, um eine effektive Kontrolle der Einhaltung der Mengenkontingente sicherzustellen. So schlug es die Gründung einer neutralen Schweizer Firma vor, die von den japanischen Herstellern Absatzdaten sammeln sollte, und erhöhte 1995 nach dem Auftauchen von Mengen unklarer Herkunft, die von den japanischen Herstellern nicht gemeldet worden waren, sogar einseitig sein eigenes Mengenkontingent um 600 Tonnen. Hoechst hatte zudem als Mitglied der Chemical Industrial Products Export Co-operative (CIPEC), eines von den Japanern organisierten Ausfuhrkartells, das mit den hier in Rede stehenden Absprachen nichts zu tun hatte, Zugang zu den japanischen Ausfuhrstatistiken. Es konnte deshalb die individuellen Absatzzahlen der japanischen Hersteller überprüfen, während die japanischen Hersteller keinen Zugang zu Hoechsts Absatzdaten hatten.

(355) Außerdem gelang es Hoechst, den europäischen Zweig des Kartells zu kontrollieren, seine ohnehin starke Stellung auf diesem Markt durch Einforderung größerer Anteile am europäischen Markt zu Lasten der japanischen Hersteller allmählich noch weiter auszubauen und die wettbewerbsfeindlichen Kontakte zu [...] zu kontrollieren. Es überzeugte die japanischen Hersteller, dass [...] nicht an den Gemeinschaftstreffen teilnehmen sollte; auf diese Weise liefen die Kontakte des Kartells zu dem einzigen anderen europäischen Hersteller über Hoechst. Hoechst gelang es, durch seinen regelmäßigen, exklusiven Kontakt zu [...] das Marktverhalten dieses Unternehmens so zu beeinflussen, dass es den Kartellbeschlüssen folgte.

(356) Schließlich versuchte Hoechst beim letzten Gemeinschaftstreffen im November 1996 zusammen mit Daicel, die übrigen Kartellmitglieder für eine Fortsetzung der Treffen und Absprachen zu gewinnen (siehe Rdnr. 94).

(357) Eine Geldbuße muss eine abschreckende Wirkung haben. Die Kommission stellt fest, dass dem Unternehmen in früheren Kommissionsentscheidungen (siehe Rdnr. 361) bereits aufgegeben worden war, sein wettbewerbswidriges Verhalten abzustellen und von einer Wiederholung dieses Verhaltens abzusehen. Es hätte daher mit besonderer Sorgfalt auf die Einhaltung des EG-Wettbewerbsrechts achten und von allen vorsätzlichen Zuwiderhandlungen absehen müssen. Dass dieses Unternehmen wiederholt dasselbe Verhalten an den Tag legte, zeigt, dass die früheren Geldbußen keine ausreichende abschreckende Wirkung entfaltet haben.

Argumentation von Hoechst

(358) Hoechst bestreitet die Feststellung der Kommission, dass es der Anführer des Kartells gewesen sei. Es habe lediglich der Einladung Folge geleistet, sich der Gruppe der japanischen Sorbathersteller anzuschließen. Zudem sei die Kontaktaufnahme zu [...] weder allein seine Idee noch seine Initiative gewesen. Es habe während des Bestehens des Kartells nicht die entscheidende Rolle gespielt. Es habe die Zusammenkünfte in Europa nur deshalb organisiert, weil es das einzige europäische Unternehmen gewesen sei, das an den Kartelltreffen teilgenommen habe.

(359) Zum Vorwurf der Rückfälligkeit macht Hoechst geltend, dass die früheren Geldbußen-Entscheidungen so weit zurückliegen, dass die allgemeinen Grundsätze der Verjährung greifen und diese Entscheidungen nicht mehr berücksichtigt werden sollten.

Bewertung durch die Kommission

(360) Zu Hoechsts Einwand, es sei kein Anführer des Kartells gewesen, stellt die Kommission fest, dass Hoechst den Sachverhalt, auf den die Kommission ihre Schlussfolgerung stützt, nicht bestreitet. Es steht außer Zweifel, dass Hoechst zusammen mit Daicel die treibende Kraft in dem Kartell war und die übrigen Mitglieder anführte. Die Kommission räumt jedoch ein, dass auch andere Kartellmitglieder Initiativen ergriffen haben, um ihre gemeinsamen wettbewerbswidrigen Ziele zu erreichen.

(361) Was Hoechsts Rückfälligkeit anbelangt, stellt die Kommission fest, dass die letzte Entscheidung, mit der Hoechst aufgefordert wurde, sein wettbewerbswidriges Verhalten abzustellen und von einer Wiederholung abzusehen, vom Juli 1994 stammt. Nach dieser Entscheidung setzte Hoechst die hier in Rede stehende Zuwiderhandlung noch über zwei Jahre lang fort. Dies zeigt ganz deutlich, dass die letzte Entscheidung Hoechst nicht davon abgehalten hat, seine Teilnahme an einem vergleichbaren Kartell fortzusetzen.

Ergebnis

(362) Hoechsts führende Rolle in dem Kartell und seine Rückfälligkeit werden als erschwerende Umstände angesehen, die eine Erhöhung des Geldbußengrundbetrags um 30 % bzw. 50 % rechtfertigen.

Mildernde Umstände

(363) Es bestehen zugunsten von Hoechst keine mildernden Umstände, die eine Herabsetzung des Grundbetrags rechtfertigen könnten.

Ergebnis

(364) Die Höhe der gegen Hoechst zu verhängenden Geldbuße ohne Berücksichtigung seiner Zusammenarbeit mit der Kommission in diesem Verfahren beträgt insgesamt 198 Mio. EUR.

Daicel

Erschwerende Umstände

(365) Im Falle von Daicel ist seine Rolle als einer der Anführer des Kartells als erschwerender Umstand zu werten (siehe Rdnr. 89 und 90).

(366) Wie aus der Sachverhaltsdarstellung hervorgeht, trat Daicel als Vermittler zwischen den japanischen Herstellern einerseits und Hoechst und [...] andererseits auf. Daicel pflegte die Vorbereitungstreffen zu organisieren, bei denen gewöhnlich ein Vertreter von Daicel den Vorsitz führte. Zusammen mit Hoechst plante es die Gemeinschaftstreffen und führte dabei zumeist den Vorsitz. Daicel unterhielt während der gesamten Dauer der Zuwiderhandlung regelmäßige Kontakte mit Hoechst, um Informationen - genauer gesagt Berichte über nach Regionen aufgeschlüsselte Absatzmengen und Preise - auszutauschen, damit ein Abgleich der aktualisierten Daten mit den auf den Gemeinschaftstreffen verteilten Dokumenten stattfinden konnte. 1981 setzte es beispielsweise eine Kartellstrafe gegen Chisso durch: Chisso musste 60 bis 70 Tonnen von Daicel abnehmen, weil Chisso sein Mengenkontingent für 1980 überschritten hatte. Daicel war auch das Unternehmen, das am nachdrücklichsten auf der Einhaltung festgelegter Marktanteilsquoten bestand, da es von allen japanischen Herstellern den größten Anteil und damit das größte Interesse an der Wahrung des Status quo hatte. Als Nippon beschloss, nicht mehr an den Gemeinschaftstreffen teilzunehmen, versuchte Daicel, Nippon dazu zu bewegen, in der Gruppe zu verbleiben und sich an die Mengenkontingente und Zielpreise zu halten. Beim letzten Gemeinschaftstreffen im November 1996 waren Daicel wie auch Hoechst für eine Fortsetzung der Treffen und Absprachen (siehe Rdnr. 89).

Argumentation von Daicel

(367) Daicel zufolge wäre es falsch und ungerecht, Daicels Position als größter japanischer Hersteller und seine Rolle als Vermittler zwischen Hoechst und den anderen japanischen Herstellern mit der Stellung von Hoechst als Anführer des Kartells gleichzusetzen. Seine Vermittlertätigkeit sei im Wesentlichen administrativer Natur gewesen, da sie weitgehend im Interesse einer Organisationserleichterung erfolgt sei. Soweit es verglichen mit den anderen japanischen Herstellern unter Umständen eine größere Rolle im Kartell gespielt habe, habe es sich dabei doch um eine sehr viel unbedeutendere und eher subsidiäre Rolle gehandelt, die von Hoechsts Position als Anführer und Hauptantriebskraft des Kartells weit entfernt gewesen sei.

Bewertung durch die Kommission

(368) Die Kommission weist Daicels Argumentation zurück. Sie räumt zwar ein, dass Daicel aufgrund der Sprachprobleme besser geeignet gewesen sein mag als die anderen japanischen Hersteller, die Kommunikation mit Hoechst, insbesondere die Telefonkontakte, zu übernehmen (siehe Rdnr. 236). Doch selbst wenn es bisweilen administrative Gründe für die regelmäßigen bilateralen Kontakte mit Hoechst gegeben haben mag, so eröffneten sie dennoch beiden Unternehmen die Möglichkeit, die Tagesordnung der Gemeinschaftstreffen und die Diskussionsthemen festzulegen und damit die generelle Strategie des Kartells zu bestimmen. Es besteht daher kein Zweifel daran, dass Daicel zusammen mit Hoechst die treibende Kraft in diesem Kartell war. Beide Unternehmen waren die bei weitem einflussreichsten Kartellmitglieder mit den größten Marktanteilen und gemeinsamen Interessen. Der Umstand, dass Hoechst eine führende Rolle im Kartell spielte, schließt ein gleichartiges Verhalten Daicels nicht aus. Die Kommission räumt jedoch ein, dass auch von anderen Kartellmitgliedern bestimmte Initiativen ergriffen wurden, um ihre gemeinsamen wettbewerbswidrigen Ziele zu verwirklichen.

Ergebnis

(369) Der Grundbetrag der Geldbuße wird daher im Falle von Daicel um 30 % erhöht.

Mildernde Umstände

(370) Im Falle von Daicel sind keine mildernden Umstände zu berücksichtigen.

Argumentation von Daicel

(371) Das Unvermögen der Sorbathersteller, die Zielpreise zu erreichen, die Tatsache, dass sich die Hersteller nicht an die Mengenkontingente gehalten hätten, sowie der relativ bescheidene Umfang seines Sorbatabsatzes und sein relativ geringer Marktanteil in Europa würden, so Daicel, beweisen, dass seine Beteiligung an der Zuwiderhandlung nur begrenzte Auswirkungen auf den Markt, insbesondere auf die Abnehmer von Sorbaten und Endverbraucher haben konnte. Daicel brachte vor, dass die Sorbatmengen, die es nach Europa verkaufte, zumindest während der Hälfte der Dauer der Zuwiderhandlung das ihm zugeteilte Kontingent überstiegen. Zum Beweis legte Daicel eine Graphik vor, die die zugeteilten Kontingente mit dem tatsächlichen Absatz vergleicht.

(372) Zudem seien die Gewinne aus seinem Sorbatgeschäft in Europa gegenüber seinen weltweit erzielten Erträgen unbedeutend; noch geringer seien die Gewinne, die ihm aus der Zuwiderhandlung zugeflossen seien. Etwaige finanzielle Vorteile, die möglicherweise aus der Zuwiderhandlung erwachsen seien, dürften überdies größtenteils von den Geldbußen und Schadenersatzleistungen aufgezehrt worden sein, zu denen Daicel wegen des Sorbatkartells bereits in anderen Ländern verurteilt worden sei.

(373) Daicel weist schließlich darauf hin, dass die Diskussionen über Preis- und Mengenvorgaben einschließlich der Diskussionen mit Hoechst ihren Ursprung in einem Exportkartell hatten, das von der japanischen Regierung gebilligt worden war. Die Kommission müsse diese Diskussionen daher vor diesem Hintergrund betrachten, da ihnen berechtigte Bedenken zugrunde lagen, dass die Hersteller einem Überangebot und Dumping-Vorwürfen ausgesetzt sein könnten. Außerdem hätten die Diskussionen zu einer Zeit stattgefunden, als ein solcher Informationsaustausch - auch mit Hoechst - nach japanischem Recht de facto allgemein erlaubt gewesen sei.

(374) Die Kommission müsse ferner auch berücksichtigen, dass Daicel seine Teilnahme an den Kartelltreffen im Jahr 1996 eingestellt habe, und zwar noch vor Einleitung der Ermittlungen durch die EG-Wettbewerbsbehörde und die amerikanischen und kanadischen Kartellbehörden.

(375) Das laufende Verfahren (zusammen mit den entsprechenden Verfahren in den USA und Kanada) sei das erste Verfahren gegen Daicel wegen einer Zuwiderhandlung gegen das Wettbewerbsrecht. Außerdem habe es innerhalb des gesamten Unternehmens ein umfassendes Programm zur Einhaltung des Wettbewerbsrechts umgesetzt.

(376) Daicel weist zu guter Letzt darauf hin, die Kommission solle als mildernden Umstand berücksichtigen, dass in anderen Ländern außerhalb der Gemeinschaft bereits in Verfahren, denen im Wesentlichen derselbe Sachverhalt zugrunde lag, Geldbußen verhängt worden seien und das Unternehmen in den USA mehr als [...] USD Schadenersatz gezahlt habe. Zumindest dürfe die Kommission Daicel für seine Teilnahme an einer rechtswidrigen Vereinbarung außerhalb des EWR, wegen der das Unternehmen bereits mit einer Geldbuße belegt worden sei, nicht in einer Weise bestrafen, dass die Geldbuße für seinen Verstoß gegen das EG-Wettbewerbsrecht auf der Grundlage seines weltweiten Umsatzes festgelegt werde.

Bewertung durch die Kommission

(377) Die Kommission hat Daicels Argument, die Sorbathersteller seien nicht in der Lage gewesen, die Zielpreise zu erreichen, bereits bei der Prüfung der tatsächlichen Auswirkungen der Zuwiderhandlung auf den Sorbatmarkt im EWR zurückgewiesen (siehe Rdnrn. 327 bis 337).

(378) Ein Unternehmen, das nachweislich an einer Preisabsprache mit seinen Wettbewerbern teilgenommen, sich am Markt aber nicht immer in der mit seinen Wettbewerbern abgesprochenen Weise verhalten hat und trotz dieser Absprachen eine mehr oder weniger unabhängige Politik am Markt verfolgt, nutzt das Kartell für seine eigenen Interessen. Ein solches Verhalten wirkt sich auf den Markt ähnlich aus wie die Umsetzung der Absprachen.

(379) Daicel macht ferner geltend, es habe sich in der Praxis nicht an die vereinbarten Kontingente gehalten. Die Graphik, auf die Daicel seine Behauptung stützt, weist jedoch über längere Zeit keine nennenswerten Abweichungen zwischen zugeteilten und tatsächlich verkauften Mengen auf. De facto zeigt die Graphik Mehr-Verkäufe in Höhe von 20-30% während drei Jahren und lediglich 1990 übertraf die Absatzmenge das Kontingent um ca. 50%.

(380) Zu Daicels Behauptung, seine Teilnahme an der Zuwiderhandlung könne sich aufgrund seines relativ bescheidenen Sorbatabsatzes und seines relativ geringen Marktanteils in Europa nur begrenzt auf den Markt und insbesondere die Abnehmer und Endverbraucher von Sorbaten ausgewirkt haben, stellt die Kommission fest, dass sie die Unternehmensgröße und die Fähigkeit, aufgrund der effektiven Wirtschaftskraft den EWR-Markt zu beeinflussen, im Verhältnis zu den anderen Kartellmitgliedern bereits gebührend berücksichtigt hat (siehe Rdnrn. 341 bis 344).

(381) Zu Daicels zweitem Argument ist anzumerken, dass ein aus einem Kartell nicht gezogener Nutzen oder etwaige wirtschaftliche Nachteile, die Daicel aus seiner Teilnahme am Kartell entstanden sind, nach Ansicht der Kommission keine mildernden Umstände darstellen, die bei der Festsetzung der Geldbuße zu berücksichtigen sind. Die Schwere von Daicels wettbewerbswidrigem Verhalten wird in keiner Weise dadurch abgeschwächt, dass der daraus gezogene Nutzen gering gewesen ist.

(382) Das Argument bezüglich des Ursprungs des Kartells und des Zweifels an seiner Rechtswidrigkeit wegen seines Hervorgehens aus dem von der japanischen Regierung offiziell abgesegneten Ausfuhrkartell wurde von der Kommission bereits in Rdnr. 318 zurückgewiesen. Die Fakten lassen deutlich erkennen, dass die Gespräche über Zielpreise und Mengenkontingente dazu dienten, den unter den jeweiligen Marktgegebenheiten höchstmöglichen Preis und somit den größtmöglichen Profit zu erzielen. Um Zielpreise und Mengenkontingente festzulegen, trafen sich die japanischen Hersteller außerdem für gewöhnlich nicht im Rahmen des japanischen Sorbatausfuhrkartells. Die Kartelltreffen fanden auf verschiedenen Ebenen unter dem Siegel der Verschwiegenheit statt, wobei die japanische Regierung weder über die parallelen Kartelltreffen zwischen den japanischen Herstellern noch über die gemeinsamen Treffen mit Hoechst Bescheid wusste. Daicel konnte folglich nicht im Unklaren darüber sein, dass das Ziel dieser Aktionen die Einschränkung des Wettbewerbs war.

(383) Was Daicels viertes Argument betrifft, so ist die Kommission der Auffassung, dass die eigenständige Beendigung der Zuwiderhandlung durch das Unternehmen noch vor Einschreiten der Kommission nicht als mildernder Umstand gewertet werden kann. Um in den Genuss mildernder Umstände zu kommen, muss das Unternehmen zeigen, dass die freiwillige Beendigung der Zuwiderhandlung in direktem Zusammenhang mit dem Tätigwerden der Kommission steht. Es besteht daher gemäß den Leitlinien der Kommission über die Festsetzung von Geldbußen keine Veranlassung, Daicels Geldbuße aus diesem Grund zu verringern.

(384) Der Umstand, dass es sich um den ersten Verstoß gegen das Wettbewerbsrecht handelt, kann nach Dafürhalten der Kommission nicht als mildernder Umstand bei der Festsetzung der Geldbuße gewertet werden. Unter Ziffer 2 erster Gedankenstrich der Geldbußen-Leitlinien sind wiederholte Zuwiderhandlungen vielmehr als besondere Kategorie der erschwerenden Umstände aufgeführt. Liegt kein erschwerender Umstand vor, kann dies nicht einem mildernden Umstand gleichgestellt werden. Die Kommission begrüßt zwar, dass Daicel ein Programm zur Einhaltung des Wettbewerbsrechts aufgestellt hat, doch kann diese Initiative die Kommission nicht von ihrer Pflicht entbinden, besonders schwere Verstöße gegen das Wettbewerbsrecht, die Daicel vor Anwendung dieses Programms begangen hat, zu ahnden.

(385) Schließlich weist die Kommission auch Daicels letztes Argument zurück. Die Kommission kann auch die Zahlung eines Schadenersatzes im Anschluss an ein ordentliches Verfahren in einem anderen Rechtsraum nicht als mildernden Umstand gelten lassen. Wie schon in den Rdnrn. 314 und 315 ausgeführt, sind in Drittstaaten verhängte Geldbußen für Geldbußen, die wegen Zuwiderhandlung gegen die EG- und EWR-Wettbewerbsregeln verhängt werden, ohne Belang. Die Zahlung zivilrechtlichen Schadenersatzes, mit dem Schäden, die einzelnen Unternehmen oder Verbrauchern durch das Kartell entstanden sind, wieder gutgemacht werden sollen, können nicht mit öffentlich-rechtlichen Sanktionen wegen rechtswidrigen Verhaltens verglichen werden.

(386) Im vorliegenden Fall bemisst die Kommission Daicels Geldbuße nicht nach Daicels weltweitem Gesamtumsatz. Der einzige ausdrückliche Verweis auf den Gesamtumsatz in Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 betrifft den zulässigen Höchstbetrag der Geldbuße. Zu Daicels weltweitem Sorbatumsatz wurde bereits ausgeführt, dass der Umstand, dass der weltweite Sorbatumsatz bei der Entscheidung über eine differenzierte Behandlung der an einem weltweiten Kartell beteiligten Unternehmen herangezogen wird, keinesfalls impliziert, dass die Unternehmen zweimal für dasselbe Verhalten zur Rechenschaft gezogen werden.

Ergebnis

(387) Die Höhe der gegen Daicel zu verhängenden Geldbuße ohne Berücksichtigung seiner Zusammenarbeit mit der Kommission im vorliegenden Verfahren beläuft sich auf insgesamt 23,8095 Mio. EUR.

Chisso

Erschwerende Umstände

(388) Im Falle von Chisso liegen keine erschwerenden Umstände vor.

Mildernde Umstände

(389) Im Falle von Chisso liegen keine mildernden Umstände vor.

Argumentation von Chisso

(390) Chisso macht geltend, dass es aufgrund seines bescheidenen Anteils am Sorbatmarkt im EWR von knapp [...] %, seines niedrigen Sorbatumsatzes und seiner gegenüber den anderen Kartellmitgliedern begrenzten Sorbatproduktion wirtschaftlich allein nicht in der Lage gewesen sei, den Markt nennenswert zu schädigen, und dass seine Teilnahme am Kartell allenfalls geringfügige nachteilige Auswirkungen gehabt habe.

(391) Sein Anfang 1999 beschlossenes erstes Programm zur uneingeschränkten Einhaltung des Kartellrechts, wonach Chisso strengste Einhaltung des Kartellrechts fordert und ein Verstoß disziplinarisch geahndet wird, solle zudem als mildernder Umstand berücksichtigt werden.

Bewertung durch die Kommission

(392) Wie bereits unter Rdnr. 390 ausgeführt, wurden die Unternehmensgröße und – stärke im Verhältnis zu den anderen Kartellmitgliedern sowie die Fähigkeit, aufgrund der effektiven Wirtschaftskraft den EWR-Markt zu beeinflussen, bereits gebührend berücksichtigt.

(393) Die Kommission begrüßt zwar, dass Chisso ein Programm zur Einhaltung des Wettbewerbsrechts aufgestellt hat, doch kann diese Initiative die Kommission nicht von ihrer Pflicht entbinden, besonders schwere Verstöße gegen das Wettbewerbsrecht, die Chisso vor Anwendung dieses Programms begangen hat, zu ahnden.

Ergebnis

(394) Die Höhe der gegen Chisso zu verhängenden Geldbuße ohne Berücksichtigung seiner Zusammenarbeit mit der Kommission im vorliegenden Verfahren beläuft sich auf insgesamt 18, 315 Mio. EUR.

Nippon

Erschwerende Umstände

(395) Im Falle von Nippon liegen keine erschwerenden Umstände vor.

Mildernde Umstände

(396) Mildernde Umstände können im Falle Nippons ebenfalls nicht geltend gemacht werden.

Argumentation von Nippon

(397) Laut Nippon sollte die Kommission folgende Faktoren als zusätzliche mildernde Umstände berücksichtigen:

- Als kleinstes Kartellmitglied sah sich Nippon zur Teilnahme am Kartell gezwungen.

- Es stieg aus eigenem Antrieb aus dem Kartell aus, noch bevor irgendeine Wettbewerbsbehörde ihre Untersuchungen aufnahm.
- Ihm wurden die kleinsten Mengenkontingente zugewiesen.
- Es ignorierte häufig die Kartellabsprachen, d.h. es hielt sich nicht an die vereinbarten Zielpreise und Mengenkontingente und gab falsche Absatzzahlen an, so dass die tatsächlichen Auswirkungen seiner Kartellmitgliedschaft auf den Wettbewerb begrenzt waren.
- Seine neue Geschäftsführung beschloss 1995 ein langfristiges Programm zur Einhaltung des Wettbewerbsrechts, bevor wettbewerbsrechtliche Ermittlungen eingeleitet wurden und bevor die Kommission ihre Kronzeugenregelung eingeführt hatte.

Bewertung durch die Kommission

(398) Die Kommission stellt fest, dass Nippon keine Belege beibringt, aus denen hervorgeht, dass es zur Teilnahme am Kartell gezwungen war. Seine Größe spielt in diesem Zusammenhang keine Rolle.

(399) Wie bereits in Rdnr. 383 gesagt, kann die eigenständige Beendigung der Zuwiderhandlung durch das Unternehmen noch vor Einschreiten der Kommission nicht als mildernder Umstand gewertet werden. Um in den Genuss mildernder Umstände zu kommen, muss das Unternehmen zeigen, dass die freiwillige Beendigung der Zuwiderhandlung in direktem Zusammenhang mit dem Tätigwerden der Kommission steht.

(400) Die Kommission bestreitet nicht, dass Nippon die kleinsten Kontingente zugewiesen wurden. Seine Billigung dieser Quotenaufteilung war jedoch ein wichtiges Element des Kartells, so dass sein geringer Quotenanteil nicht als mildernder Umstand gewertet werden kann.

(401) Die von Nippon geltend gemachten Umstände lassen nicht darauf schließen, dass es in der Zeit seiner Beteiligung an den rechtswidrigen Absprachen tatsächlich darauf bedacht war, deren Anwendung zu vermeiden und ein wettbewerbskonformes Verhalten im Markt an den Tag zu legen. Wie in Teil I ausgeführt, akzeptierte und respektierte Nippon während der hier in Rede stehenden Dauer der Zuwiderhandlung die Kartellabsprachen. Es nahm für gewöhnlich an den Kartelltreffen teil und weigerte sich zu keiner Zeit ausdrücklich und mit Erfolg, die von der Gruppe getroffenen Entscheidungen umzusetzen. Nippon lieferte der Kommission auch keine Zahlen, die belegen würden, dass die tatsächlichen Absatzmengen von den zugeteilten Kontingenten abwichen. Das Verhalten von Nippon über einen derart langen Zeitraum hinweg zeigt deutlich, dass nicht der Wunsch bestand, die Anwendung der Preis- und Mengenabsprachen zu unterlaufen.

(402) Die Kommission weist nochmals darauf hin, dass es für die Umsetzung der Absprachen über Zielpreise nicht erforderlich ist, dass diese Preise auch exakt angewendet werden.

(403) Die Kommission begrüßt zwar, dass Nippon ein Programm zur Einhaltung des Wettbewerbsrechts aufgestellt hat, doch kann diese Initiative die Kommission nicht von ihrer Pflicht entbinden, besonders schwere Verstöße gegen das Wettbewerbsrecht, die Nippon vor Anwendung dieses Programms begangen hat, zu ahnden.

Ergebnis

(404) Die Höhe der gegen Nippon zu verhängenden Geldbuße ohne Berücksichtigung seiner Zusammenarbeit mit der Kommission in dem vorliegenden Verfahren beläuft sich auf insgesamt 17, 649 Mio. EUR.

Ueno

Erschwerende Umstände

(405) Im Falle von Ueno liegen keine erschwerenden Umstände vor.

Mildernde Umstände

(406) Keine praktische Umsetzung der rechtswidrigen Vereinbarungen oder Praktiken

- Keine praktische Umsetzung der vereinbarten Mengenkontingente

(407) Als mildernden Umstand berücksichtigt die Kommission, dass Ueno die vereinbarten Mengenkontingente nicht praktisch umgesetzt hat.

(408) In seinen schriftlichen Bemerkungen zur Mitteilung der Beschwerdepunkte wies Ueno nach, dass es die ihm bei den Kartelltreffen bewilligten Kontingente erheblich überschritten hat. Insbesondere ab 1991 setzte es in Europa jährlich mehr als das Doppelte des ihm zugestandenen Kontingents ab. Ueno baute seine Produktionskapazitäten aus und war für das Problem der Mengen ungeklärter Herkunft ("Grauzone") verantwortlich (siehe Rdnrn. 193, 196, 206 und 219), das ein destabilisierendes Element des Kartells darstellte und regelmäßig auf den Gemeinschaftstreffen erörtert wurde und für einige Spannungen und Misstrauen unter den Kartellmitgliedern sorgte. Die Kommission sieht dieses Verhalten als einen mildernden Umstand an.

- Keine praktische Umsetzung der vereinbarten Zielpreise

Argumentation von Ueno

(409) Ueno argumentiert, dass es die Zielpreise in der Praxis nicht angewandt habe.

Bewertung durch die Kommission

(410) Die Kommission kann sich Uenos Argumentation, es habe die Zielpreise in der Praxis nicht angewandt, nicht anschließen. Für die Umsetzung der Absprachen über Zielpreise ist es nicht zwingend erforderlich, dass exakt diese Preise angesetzt werden. Die Absprachen können als umgesetzt gelten, wenn die Verfahrensbeteiligten ihre Preise so festsetzen, dass sie sich in Richtung der vereinbarten Zielpreise bewegen. Der Umstand, dass ein Unternehmen, das sich erwiesenermaßen an den Preisabsprachen mit seinen Wettbewerbern beteiligt hat, nicht das mit seinen Wettbewerbern vereinbarte Verhalten am Markt an den Tag legt, ist nicht zwangsläufig als mildernder Umstand bei der Bestimmung der Höhe der zu verhängenden Geldbuße zu werten. Ein solches Verhalten kann nämlich auch einfach den Versuch darstellen, das Kartell zum eigenen Vorteil auszunutzen. Da sich die wettbewerbswidrigen Absprachen auf Ziel- und nicht so sehr auf Festpreise bezogen, ist unter der Umsetzung der Absprachen schlicht das Bemühen zu verstehen, diese Ziele zu erreichen (siehe Rdnr. 331).

- Sonstige mildernde Umstände

Argumentation von Ueno

(411) Ueno macht geltend, die Kommission solle folgende Faktoren als zusätzliche mildernde Umstände berücksichtigen:

- (a) Es ist das einzige an diesem Kartell beteiligte Familienunternehmen und nicht an der Börse notiert, während es sich bei den übrigen Verfahrensbeteiligten um große börsennotierte Konzerne handelt, die über bessere finanzielle und sonstige Mittel verfügen, um etwaige Geldbußen, die in diesem Verfahren verhängt werden, aufzufangen.
- (b) Es spielte nur eine passive Rolle bei der Zuwiderhandlung, da es i) von Daicel als Lieferant von Sorbinsäure abhängig war und daher unter wirtschaftlichem Druck von Daicel handelte, ii) für gewöhnlich nur einen einzigen, weniger hochrangigen Mitarbeiter zu den Treffen entsandte, iii) an den drei Treffen nach März 1995, dem Frühjahrstreffen 1992 und dem Herbsttreffen 1993 nicht teilnahm, iv) keine Treffen anbahnte und nie die Diskussionsleitung übernahm oder Tagesordnungen für die Treffen aufsetzte und v) von den zahlreichen Treffen zwischen den übrigen Kartellmitgliedern bis vor kurzem nichts wusste.
- (c) Es hat es als erstes Unternehmen seine Teilnahme an den Gemeinschaftstreffen im März 1995 eingestellt, noch bevor die übrigen Mitglieder die Treffen beendeten und lange bevor die Kommission tätig wurde.

Bewertung durch die Kommission

(412) Der Umstand, dass Ueno das einzige an diesem Kartell beteiligte nicht börsennotierte Familienunternehmen ist, spielt in diesem Zusammenhang keine Rolle. Die ungleiche Marktstellung der an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen wurde bereits in Form der ihnen zugestandenen unterschiedlichen Behandlung berücksichtigt (siehe Rdnrn. 338 - 344).

(413) Die Kommission kann der Argumentation von Ueno, es habe nur eine passive Rolle bei der Zuwiderhandlung gespielt, nicht folgen. Was zunächst das Argument betrifft, es sei für die Belieferung mit Sorbinsäure von Daicel abhängig und habe daher unter wirtschaftlichem Druck von Daicel gehandelt, so kann Ueno nicht geltend machen, es habe deswegen nicht mehr eigenverantwortlich über die Beteiligung in eigenem Namen an einer Vereinbarung entscheiden können. Auch wenn Uenos Handlungsspielraum wegen der besagten Abhängigkeit von Daicel eingeschränkt war, so ändert dies nichts daran, dass Ueno durch seine Beteiligung an den wettbewerbswidrigen Absprachen und Praktiken den Wettbewerb auf dem europäischen Markt eingeschränkt hat. Zwar können wirtschaftliche Abhängigkeiten zwischen den Beteiligten an einer Absprache deren Handlungs- und Entscheidungsfreiheit durchaus einschränken, doch ist es ihnen trotz solcher Abhängigkeiten nicht unmöglich, die Zustimmung zu einer ihnen abgesonnenen Vereinbarung zu verweigern. Zu dem Argument, Ueno habe unter wirtschaftlichem Druck von Daicel gehandelt, ist zu sagen, dass, selbst wenn Daicel Ueno unter Druck gesetzt haben sollte, Ueno nach wie vor für die Entscheidung, sich an der Zuwiderhandlung zu beteiligen, selbst verantwortlich ist. Außerdem hätte sich Ueno wegen des auf ihn ausgeübten Drucks an die zuständigen

Behörden wenden und bei der Kommission eine Beschwerde gemäß Artikel 3 der Verordnung Nr. 17 einreichen können, anstatt sich an den betreffenden Aktivitäten zu beteiligen.

(414) Der Umstand, dass Ueno in der Regel einen weniger höherrangigen Mitarbeiter entsandte, ist in diesem Fall irrelevant. In Teil I wird eindeutig nachgewiesen, dass Ueno ebenso regelmäßig wie die übrigen Kartellmitglieder an den Kartelltreffen teilnahm und dass die von Ueno während dieser Treffen mitgetragenen Entscheidungen und Vereinbarungen in keiner Weise dadurch beeinträchtigt wurden, dass es sich durch einen jüngeren Mitarbeiter vertreten ließ.

(415) Dass Ueno keine Treffen anbahnte, nie die Diskussionsleitung übernahm oder Tagesordnungen für die Treffen aufsetzte und von den zahlreichen Treffen zwischen den übrigen Kartellmitgliedern bis vor kurzem nichts wusste, entbindet Ueno nicht von seiner Verantwortung für die langjährige Beteiligung als aktives Mitglied des Kartells.

(416) Wie bereits gesagt (siehe Rdnrn. 338 bis 399), kann die Beendigung der Zuwiderhandlung durch das Unternehmen noch vor Einschreiten der Kommission nicht als mildernder Umstand gewertet werden. Um in den Genuss mildernder Umstände zu kommen, muss das Unternehmen zeigen, dass die freiwillige Beendigung der Zuwiderhandlung in direktem Zusammenhang mit dem Tätigwerden der Kommission steht.

Ergebnis

(417) Die Höhe der gegen Ueno zu verhängenden Geldbuße ohne Berücksichtigung seiner Zusammenarbeit mit der Kommission in diesem Verfahren beläuft sich auf insgesamt 16,4835 Mio. EUR.

12.2.3. Anwendung der Kronzeugenregelung von 1996

(418) Die Adressaten dieser Entscheidung haben in verschiedenen Phasen der Untersuchung mit der Kommission zusammengearbeitet, um in den Genuss der in der Kronzeugenregelung von 1996 vorgesehenen vorteilhaften Behandlung zu gelangen. Um den berechtigten Erwartungen der betreffenden Unternehmen zu entsprechen, aufgrund ihrer Zusammenarbeit mit einer geringeren oder möglicherweise gar keinen Geldbuße belegt zu werden, prüft die Kommission im weiteren Verlauf, ob die Parteien die in der Mitteilung über die Kronzeugenregelung dargelegten Voraussetzungen erfüllt haben.

– Anwendung der Kronzeugenregelung von 2002 im vorliegenden Fall

Argumentation von Hoechst

(419) Hoechst macht geltend, dass nach dem Grundsatz der günstigsten Behandlung die Mitteilung der Kommission aus dem Jahr 2002 über den Erlass und die Ermäßigung von Geldbußen in Kartellsachen im vorliegenden Fall Anwendung finden sollte. Da dieser allgemeine Grundsatz des Gemeinschaftsrechts anderen EG-Vorschriften, insbesondere Mitteilungen der Kommission vorgehen dürfte, müssen günstigere Rechtsvorschriften oder Praktiken, die nach der Zuwiderhandlung in Kraft gesetzt worden sind, rückwirkend angewandt werden. Sowohl die Kommission als auch das Gericht erster Instanz seien in den Kartellsachen *British Sugar/Tate & Lyle* nach diesem Grundsatz verfahren, da sie die Kronzeugenregelung von 1996 auf Fälle, in denen die Zusammenarbeit vor Bekanntgabe dieser Regelung erfolgte, analog im Wege einer Ausweitung *ratione temporis* angewandt hätten.

Bewertung durch die Kommission

(420) Die Kronzeugenregelung von 2002 über den Erlass und die Ermäßigung von Geldbußen in Kartellsachen ist im vorliegenden Fall eindeutig nicht anwendbar. Die Abgrenzung für die Anwendung *ratione temporis* der Mitteilungen von 1996 und 2002 wurde unter Rdnr. 28 der Mitteilung von 2002 vorgenommen, die wie folgt lautet:

Ab dem 14. Februar 2002 ersetzt die vorliegende Mitteilung die Mitteilung von 1996 in allen Fällen, in denen sich noch kein Unternehmen mit der Kommission in Verbindung gesetzt hat, um die Vorteile der Mitteilung von 1996 in Anspruch zu nehmen.

(421) Im vorliegenden Fall hatten sich mehrere Unternehmen - darunter Hoechst - bereits vor diesem Stichtag mit der Kommission in Verbindung gesetzt. Die Kronzeugenregelung von 1996 bleibt daher anwendbar.

(422) Hoechst trägt vor, dass die Kommission nach dem allgemeinen Rechtsgrundsatz der günstigsten Behandlung die Kronzeugenregelung von 2002 im Wege einer Ausweitung *ratione temporis* hätte anwenden müssen. Die Kommission bestreitet die Anwendung dieses Grundsatzes im vorliegenden Fall.

(423) Rechtsgrundlage für eine mildere Behandlung, die sich in der Berechnung der Geldbuße niederschlägt, ist Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17. Diese Bestimmung enthält keine erschöpfende Auflistung der Kriterien, die die Kommission bei der Festsetzung des Geldbußenbetrags berücksichtigen muss. Kooperatives Verhalten des Unternehmens während des Verwaltungsverfahrens kann deshalb als einer der Faktoren bei der Festsetzung der Geldbuße herangezogen werden, doch ist die Kommission nach der Verordnung Nr. 17 weder verpflichtet, noch ist es ihr verboten, ein solches Verhalten zu belohnen. Die mildere Behandlung im Falle von Wettbewerbsverstößen ist daher eindeutig dem Ermessen der Kommission anheim gestellt. Beide Kronzeugenregelungen geben zwar, soweit sie anwendbar sind, die Richtung für die Ausübung des Ermessensspielraums durch die Kommission vor, sie greifen jedoch in keiner Weise in die Regelung des Artikels 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 ein. Aus der Tatsache, dass im Strafrecht der Grundsatz der günstigsten Behandlung nur dann anwendbar ist, wenn eine Änderung der für die Verhängung einer Geldbuße maßgeblichen gesetzlichen Grundlage eingetreten ist, folgt, dass die Anwendung der Kronzeugenregelung von 1996 diesen Grundsatz keinesfalls verletzt.

(424) Noch wichtiger ist, dass zu dem Zeitpunkt, als Hoechst und die übrigen Unternehmen, an die diese Entscheidung gerichtet ist, ihre Zusammenarbeit anboten, die berechtigten Erwartungen dieser Unternehmen hinsichtlich der Rechtsvorteile, die sich aus dieser Zusammenarbeit ergeben würden, ausschließlich auf die damals geltende Kronzeugenregelung von 1996 gestützt waren.

(425) Die Argumentation, die die Kommission in ihrer Entscheidung *British Sugar/Tate & Lyle* zur Anwendung der Kronzeugenregelung von 1996 zugrunde legte, lässt sich nicht auf den vorliegenden Fall übertragen, da es sich um unterschiedliche Sachverhalte handelt. Vor Veröffentlichung der Mitteilung von 1996 gab es keine Vorzugsbehandlung für Unternehmen, die mit der Kommission zusammenarbeiten wollten. Die Kommission hatte damals von ihrer Ermessensbefugnis Gebrauch gemacht und beschlossen, diese Vorzugsbehandlung analog in laufenden Verfahren anzuwenden, in denen die Zusammenarbeit vor Veröffentlichung der Mitteilung stattgefunden hatte. Als sie 2002 die neue Kronzeugenregelung annahm, beschloss

sie, die vorstehende Übergangsbestimmung unter Rdnr.28 dieser neuen Mitteilung aufzunehmen, die die Anwendung der alten und der neuen Kronzeugenregelung regelt.

(426) Es kann nicht generell geschlossen werden, dass die Kronzeugenregelung von 2002 für die Unternehmen günstiger ist als die von 1996. Die Überarbeitung der alten Regelung diente nicht nur dazu, die Anreize für die Unternehmen zu erhöhen, sondern auch "die Höhe des Geldbußenerlasses stärker davon abhängig [zu machen] [...], welchen Beitrag das Unternehmen zum Nachweis des Kartells geleistet hat". Ob sich hieraus Vorteile für ein bestimmtes Unternehmen ergeben, hängt in hohem Maße von der Situation des Unternehmens ab.

12.2.3.1.Nichtfestsetzung oder wesentlich niedrigere Festsetzung einer Geldbuße ("Abschnitt B der Kronzeugenregelung von 1996")

(427) Abschnitt B der Kronzeugenregelung von 1996 bestimmt Folgendes: Gegenüber einem Unternehmen, das

- a) der Kommission die geheime Absprache anzeigt, bevor diese aufgrund einer Entscheidung bei den am Kartell beteiligten Unternehmen eine Nachprüfung vorgenommen hat und bereits über ausreichende Informationen verfügt, um das Bestehen des angezeigten Kartells zu beweisen,
- b) als erstes Angaben macht, die für den Beweis des Bestehens des Kartells von entscheidender Bedeutung sind,
- c) seine Teilnahme an der rechtswidrigen Handlung spätestens zu dem Zeitpunkt eingestellt hat, zu dem es das Kartell anzeigt,
- d) der Kommission alle sachdienlichen Informationen sowie verfügbaren Unterlagen und Beweismittel über das Kartell bereitstellt und während der gesamten Dauer der Untersuchung zu einer ununterbrochenen und uneingeschränkten Zusammenarbeit bereit ist,
- e) kein anderes Unternehmen zur Teilnahme am Kartell gezwungen noch zu der rechtswidrigen Handlung angestiftet oder bei der Durchführung eine entscheidende Rolle gespielt hat,

wird die Höhe der ohne diese Mitarbeit festzusetzenden Geldbuße von mindestens 75 % niedriger festgesetzt und kann auf die Festsetzung der Geldbuße ganz verzichtet werden.

Chisso

(428) Am 29. September 1998 informierte Chisso die Kommission über das Sorbatkartell, an dem es beteiligt gewesen war. Die Kommission hatte zu der Zeit weder eine Nachprüfung bei den betroffenen Unternehmen angeordnet, noch lagen ihr Beweise für das mutmaßliche Kartell vor.

(429) Auf einer Zusammenkunft am 13. November 1998 beschrieb Chisso mündlich die Aktivitäten des Kartells und legte schriftliches Beweismaterial vor (siehe Rdnr.4). Nach Auffassung der Kommission war Chisso das erste Unternehmen, das entscheidende Beweise für das Bestehen des in dieser Entscheidung überführten Kartells lieferte. Die der

Kommission am 13. November 1998 ausgehändigten Beweismittel bestanden unter anderem aus handschriftlichen Aufzeichnungen über mehrere Kartelltreffen. Anhand der mündlichen Beschreibung der Kartellaktivitäten konnte die Kommission die Aufzeichnungen in den Gesamtzusammenhang einordnen. Mit Hilfe der von Chisso beigebrachten Informationen konnte die Kommission die Existenz, den Gehalt und die Teilnehmer der meisten Kartelltreffen, wie in Teil I dieser Entscheidung ausgeführt, feststellen.

(430) Die Angaben, die die Kommission von Chisso auf der Zusammenkunft vom 13. November 1998 erhielt, sind nicht die einzigen Beweismittel, die die Kommission herangezogen hat, um die Zuwiderhandlung im vorliegenden Fall zu belegen. Wie der Kronzeugenregelung von 1996 zu entnehmen ist, schließt die Vorlage "entscheidender Beweismittel" im Sinne der Abschnitte B und C der Mitteilung (im vorliegenden Fall von Chisso) nicht aus, dass andere Unternehmen ebenfalls Beweismittel beibringen, die dazu beitragen, das Bestehen des Kartells materiell zu belegen. In diesem Zusammenhang ist es unerheblich, ob andere Unternehmen die Kommission vor oder nach Vorlage der "entscheidenden Beweismittel" mit Beweismitteln versorgt haben, die nicht als "entscheidend" einzustufen sind. Die Kooperationspflicht eines Unternehmens, das erwarten kann, zumindest in den Genuss einer wesentlich niedrigeren Geldbuße zu kommen, weist zudem darauf hin, dass Unternehmen, die der Kommission "entscheidende Beweismittel" vorlegen, diese während der gesamten Untersuchungsphase durch weitere Informationen ergänzen können, ja sollten.

(431) Chisso hat seine Teilnahme an der rechtswidrigen Handlung zu dem Zeitpunkt eingestellt, als es das Kartell bei der Kommission angezeigt hat.

(432) Soweit der Kommission bekannt ist, hat Chisso alle sachdienlichen Informationen sowie verfügbaren Unterlagen und Beweismittel über das Kartell bereitgestellt und während der gesamten Dauer der Untersuchung ununterbrochen und uneingeschränkt mit der Kommission zusammengearbeitet. So legte Chisso im April 1999 eine Erklärung von Seiten des Unternehmens vor, der drei ergänzende Erklärungen am 17. November 1999, 24. November 1999 bzw. 12. Dezember 2002 folgten.

(433) Chisso hat weder andere Unternehmen zur Teilnahme am Kartell gezwungen, noch hat es zu dem unrechtmäßigen Verhalten angestiftet.

(434) Chisso erfüllt daher alle Voraussetzungen von Abschnitt B der Kronzeugenregelung von 1996.

Ergebnis

(435) Die Kommission ermäßigt die Geldbuße, die gegen Chisso verhängt worden wäre, wenn es nicht mit der Kommission zusammengearbeitet hätte, nach Maßgabe von Abschnitt B der Kronzeugenregelung von 1996 um 100 %.

(436) Gegen Chisso wird somit keine Geldbuße verhängt.

12.2.3.2. Spürbar niedrigere Festsetzung der Geldbuße ("Abschnitt D")

(437) Arbeitet ein Unternehmen mit der Kommission zusammen, ohne dass es alle Voraussetzungen der Abschnitte B oder C erfüllt, so wird nach Abschnitt D der Kronzeugenregelung von 1996 die Höhe der Geldbuße, die ohne seine Mitarbeit festgesetzt worden wäre, um 10 bis 50 % niedriger festgesetzt.

(438) Dies gilt insbesondere, wenn

- (a) ein Unternehmen der Kommission vor der Mitteilung der Beschwerdepunkte Informationen, Unterlagen oder andere Beweismittel liefert, die materiell zur Feststellung der Zuwiderhandlung beitragen;
- (b) ein Unternehmen der Kommission nach Erhalt der Mitteilung der Beschwerdepunkte mitteilt, dass es den Sachverhalt, auf den die Kommission ihre Einwände stützt, im Wesentlichen nicht bestreitet.

Hoechst

(439) Hoechst erklärte seine Bereitschaft zur Zusammenarbeit mit der Kommission auf der Grundlage der Kronzeugenregelung von 1996 erstmals am 27. Oktober 1998 und lieferte eine mündliche Beschreibung des Produktmarkts, der Hersteller und ihrer Marktanteile, des Verfahrens in den USA und der Kartellaktivitäten auf einer Sitzung am 29. Oktober 1998 zwischen dem Vertreter von Nutrinova und den Kommissionsdienststellen (siehe Rdnr. 5). Am 21. Dezember 1998 legten Hoechst und Nutrinova einen Vermerk zum Sorbatmarkt vor, dem weitere Vermerke am 19. März 1999 und am 28. April 1999 folgten, die Angaben zu den wettbewerbswidrigen Tätigkeiten auf dem Sorbatmarkt sowie Beweismaterial enthielten, und räumten ihre Beteiligung an einem weltweiten Kartell zur Festsetzung der Preise und Marktanteilsquoten für Sorbate ein.

(440) In Anerkennung der Mitwirkung von Hoechst im Sinne der Kronzeugenregelung von 1996 ist eine Ermäßigung der gegen das Unternehmen verhängten Geldbuße vertretbar. Hoechst war zwar nicht das erste Unternehmen, das der Kommission entscheidende Beweise lieferte, doch trug es in einem frühen Stadium dazu bei, wichtige Aspekte des Falles zu klären. Außerdem hat es nach Erhalt der Mitteilung der Beschwerdepunkte den Sachverhalt, auf den die Kommission ihre Einwände stützte, nicht im Wesentlichen bestritten.

Argumentation von Hoechst

(441) Hoechst wendet ein, dass nicht Chisso, sondern Hoechst selbst das erste Unternehmen gewesen sei, das im vorliegenden Fall entscheidende Beweise vorlegt habe. Es habe der Kommission am 29. Oktober 1998 die Kartellstruktur, die Grundregeln, die Treffen, die Kartellmitglieder, den Markt und die betroffenen Produkte ausführlich mündlich beschrieben. Hoechst vertritt den Standpunkt, es habe mündlich alle wesentlichen Elemente des Kartells offen gelegt, die in der Mitteilung der Beschwerdepunkte angesprochen wurden.

(442) Hoechst behauptet in diesem Zusammenhang, es sei von der Kommission gegenüber Chisso auf dreierlei Weise benachteiligt worden: a) bei der Möglichkeit, mündlich Zeugnis abzulegen, b) bei den Möglichkeiten einer Zusammenkunft mit der Kommission und c) wegen des Hinweises auf den Aspekt der Priorität im Rahmen der Kronzeugenregelung.

(443) Ferner macht das Unternehmen geltend, es sei aufgrund seiner Beteiligung am Kartellverfahren in den USA im Unterschied zu Chisso nicht in der Lage gewesen, in einem so frühen Stadium seiner Zusammenarbeit mit der Kommission schriftliche Beiträge vorzulegen, die vor einer potenziellen Strafverfolgung in den USA hätten entdeckt werden können. Es habe der Kommission daher im März 1999 angeboten, als unmittelbarer Zeuge aufzutreten, was die Kommission aber abgelehnt habe.

Argumentation der Kommission

(444) Die Kommission räumt ein, dass Hoechst das erste Unternehmen war, das der Kommission auf einer Zusammenkunft am 29. Oktober 1998 zwischen seinem Rechtsvertreter und den Kommissionsdienststellen eine mündliche Beschreibung der Kartellaktivitäten geliefert hat, und dass Chisso erst am 13. November das Kartell mündlich beschrieben und schriftliche Belege vorgelegt hat.

(445) Die von Hoechst auf jener Zusammenkunft vorgelegten Informationen können jedoch nicht als entscheidende Beweise für das Bestehen des Kartells angesehen werden. Zwar kamen der Produktmarkt, die Hersteller und ihre Marktanteile, das US-Verfahren und die Kartellaktivitäten zur Sprache, doch waren die Angaben zu unpräzise und allgemein, als dass sie der Kommission den Nachweis des Kartells ermöglicht hätten. Die Beschreibung der Kartellaktivitäten und vor allem der wettbewerbswidrigen Praktiken ist eher dürftig und bis zu einem gewissen Grad sogar irreführend. Bei seinen mündlichen Ausführungen betonte Hoechst den geselligen Charakter und die unregelmäßige Abfolge der Treffen sowie das moderate Ausmaß des Kartells, wobei es lediglich eine verschwommene Schilderung des Sachverhalts lieferte. Die von Chisso am 13. November 1998 vorgelegten schriftlichen Beweismittel hingegen wurden von der Kommission in großem Umfang zum Nachweis der Zuwiderhandlung herangezogen.

(446) Noch wichtiger ist der Umstand, dass Hoechst am 29. Oktober 1998 nur eine mündliche Beschreibung des Kartells ohne schriftliche Belege lieferte. Die schriftliche Stellungnahme des Unternehmens (die die mündlichen Ausführungen zum Kartell vom 29. Oktober 1998 bestätigte und ergänzte) und die schriftlichen Belege gingen erst am 19. März 1999 bei der Kommission ein. Die mündliche Beschreibung des Kartells allein lieferte der Kommission jedoch keine ausreichende Basis, um die Existenz des Kartells nachzuweisen.

- Die Kommission weist das Argument Hoechsts zurück, es sei von der Kommission im Vergleich zu Chisso benachteiligt worden. Die von Hoechst angeregte mündliche Zeugenaussage und sein Wunsch nach einer Zusammenkunft hätten der Kommission keine weiteren Erkenntnisse gebracht, da Hoechst schon eine mündliche Beschreibung des Kartells und eine schriftliche Erklärung mit näheren Ausführungen zu der mündlichen Aussage zu den Kartellaktivitäten abgegeben, aber noch keine schriftlichen Beweismittel geliefert hatte. Eine zweite mündliche Darstellung des Kartells ohne schriftliches Beweismaterial hätte keinen substantiellen Beitrag zum Nachweis des Kartells geleistet. Darüber hinaus wurden die Treffen mit der Kommission erst im Januar und März 1999 angeregt, also zu einem Zeitpunkt, da Hoechst noch nicht voll und kontinuierlich mit den Kommissionsdienststellen zusammenarbeitete (siehe Rdnr. 449 und 450) und die Kommission zudem bereits über entscheidende Beweismittel zum Nachweis des Kartells verfügte. Der vermeintliche erste Hinweis im Sinne einer Mitarbeit nach der Kronzeugenregelung erfolgte nicht.

(447) Die Kommission nimmt Hoechsts Ausführungen zu seiner Zusammenarbeit mit der Kommission vor dem Hintergrund eines möglichen Strafverfahrens in den USA zur Kenntnis. Ein Rechtsvorteil aus der Kronzeugenregelung von 1996 kann jedoch nur im Falle einer tatsächlichen Zusammenarbeit und nicht auf der Grundlage einer Kooperationsabsicht gewährt werden.

(448) Zu Hoechsts Vorbringen, es habe berechnete Erwartungen, in den Genuss einer erheblich niedrigeren Geldbuße zu kommen, stellt die Kommission fest, dass Hoechst für eine solche Geldbußenermäßigung ohnehin nicht in Betracht kommt. Erstens lieferte es der

Kommission nicht alle ihm zur Verfügung stehenden sachdienlichen Unterlagen und Beweismittel über das Kartell in der Frühphase des Verfahrens und war auch nicht während der gesamten Dauer der Untersuchung zu einer uneingeschränkten und ununterbrochenen Zusammenarbeit im Sinne von Abschnitt B Buchstabe d) der Kronzeugenregelung von 1996 bereit und zweitens spielte es eine entscheidende Rolle in dem Kartell im Sinne von Abschnitt B Buchstabe e) der Kronzeugenregelung von 1996.

(449) Hoechst erfüllt nicht die in Abschnitt B Buchstabe d) der Kronzeugenregelung von 1996 genannten Kriterien. Es stellte der Kommission nicht alle sachdienlichen Informationen sowie verfügbaren Unterlagen und Beweismittel über das Kartell in der Frühphase des Verfahrens bereit. Zwar hatte es am 27. Oktober 1998 seine Bereitschaft zur Zusammenarbeit erklärt und am 29. Oktober 1998 eine mündliche Schilderung des Kartells geliefert, die schriftliche Erklärung und die Vorlage von Unterlagen und Beweismitteln zum Kartell erfolgte jedoch erst im März bzw. April 1999, obwohl Hoechst schon lange vorher darüber verfügte. Es hätte der Kommission die Belege (hauptsächlich Reiseunterlagen und Hotelrechnungen) bereits unmittelbar nach den ersten Kontakten mit den Kommissionsdienststellen übergeben können, da sie bereits bei Hoechst archiviert und zugänglich waren. Wenn Hoechst tatsächlich an einer unmittelbaren Zusammenarbeit mit der Kommission interessiert gewesen wäre, hätte es seine schriftliche Erklärung kurzfristig aufsetzen und der Kommission übermitteln können. Dies geschah aber erst am 19. März 1999, nachdem Hoechst der Kommission am 21. Dezember 1998 offiziell mitgeteilt hatte, dass es sich zu keiner uneingeschränkten und sofortigen Zusammenarbeit mit der Kommission in der Lage sähe.

(450) Zweitens erfolgte die Zusammenarbeit im Frühstadium des Verfahrens nicht uneingeschränkt, da die am 29. Oktober 1998 abgegebene mündliche Schilderung erheblich von dem in Teil I beschriebenen Sachverhalt abwich. Die damals von Hoechst gemachten Angaben zu den Hauptmerkmalen des Kartells und insbesondere zum wettbewerbswidrigen Verhalten der Unternehmen waren ziemlich ungenau und bis zu einem gewissen Grad sogar irreführend, da auf den geselligen Charakter und die lose Abfolge der Treffen sowie das bescheidene Ausmaß des Kartells abgehoben wurde (siehe Rdnr. 445 und 446).

(451) Drittens fand keine ununterbrochene Zusammenarbeit mit Hoechst während der gesamten Dauer des Verfahrens statt. Am 21. Dezember 1998 teilte Hoechst der Kommission mit, dass es zwar zur uneingeschränkten und sofortigen Zusammenarbeit mit der Kommission bei ihren Untersuchungen bereit sei, dies aber wegen des drohenden Strafverfahrens in den USA nicht tun könne, wenn es keine ernsthaften Risiken eingehen wolle. Daher machte Hoechst gegenüber der Kommission nur Angaben zum Sorbatmarkt, nachdem es zuvor mitgeteilt hatte, dass es diese Angaben zu gegebener Zeit ergänzen würde. Hoechsts führende Rolle in dem Kartell wurde von der Kommission bereits in den Rdnr. 353 bis 356 dieser Entscheidung nachgewiesen.

Ergebnis

(452) Nach gebührender Berücksichtigung der Mitarbeit von Hoechst nach Maßgabe der Kronzeugenregelung von 1996 gewährt die Kommission Hoechst gemäß Abschnitt D Absatz 2 erster und zweiter Gedankenstrich der Regelung eine Ermäßigung von 50% auf die Geldbuße, die gegen das Unternehmen verhängt worden wäre, wenn es nicht mit der Kommission kooperiert hätte.

(453) Gegen Hoechst wird somit eine Geldbuße von insgesamt 99 Mio. EUR verhängt.

Nippon

(454) Am 15. August 1999 stellte Nippon nach Erhalt eines Auskunftsverlangens einen Antrag gemäß der Kronzeugenregelung von 1996 und legte am 30. August in Ergänzung seiner Antwort auf das Auskunftsverlangen eine Erklärung sowie schriftliches Beweismaterial vor (siehe Rdnr. 7).

(455) Die Kommission erkennt den Beitrag Nippons zum Nachweis wichtiger Aspekte dieses Falles an. Es legte direkte Beweise für das Bestehen des Kartells vor, unter anderem Aufzeichnungen von Kartelltreffen aus jener Zeit (Aufzeichnungen der Herren [...] und [...]). Es hat nach Erhalt der Mitteilung der Beschwerdepunkte den Sachverhalt, auf den die Kommission ihre Einwände stützte, nicht im Wesentlichen bestritten.

(456) Nach gebührender Berücksichtigung des Kooperationsbeitrags von Nippon im Sinne der Kronzeugenregelung von 1996 gewährt die Kommission dem Unternehmen nach Maßgabe von Abschnitt D Ziffer 2 erster und zweiter Gedankenstrich der Regelung eine Ermäßigung der Geldbuße, die ohne seine Mitarbeit festgesetzt worden wäre, um 40 %.

(457) Gegen Nippon wird somit eine Geldbuße von insgesamt 10,5 Mio. EUR verhängt.

Daicel

Argumentation von Daicel

(458) Daicel macht geltend, es habe mit der Kommission zusammengearbeitet, um deren Untersuchung zu erleichtern und voranzubringen.

Bewertung durch die Kommission

(459) Bei der Entscheidung über eine Herabsetzung der Geldbuße sollten die von Daicel freiwillig zur Verfügung gestellten Informationen berücksichtigt werden. Nach seiner Antwort vom 4. März 2002 auf das Auskunftsersuchen der Kommission vom 26. Mai 1999 legte Daicel am 8. März 2002 eine Erklärung vor, in der unter anderem die Funktionsweise des Kartells in einer Weise beschrieben wird, die über das von der Kommission geforderte Maß an Informationen hinausging (siehe Rdnr. 11). Die in der letzten Verfahrensphase erteilten Auskünfte erhärteten die zu jener Zeit der Kommission bereits vorliegenden Informationen.

(460) Außerdem hat Daicel nach Erhalt der Mitteilung der Beschwerdepunkte den Sachverhalt, auf den die Kommission ihre Einwände stützte, nicht im Wesentlichen bestritten.

Ergebnis

(461) Nach gebührender Berücksichtigung der Mitarbeit von Daicel nach Maßgabe der Kronzeugenregelung von 1996 gewährt die Kommission Daicel gemäß Abschnitt D Absatz 2 erster und zweiter Gedankenstrich der Regelung eine Ermäßigung von 30% auf die Geldbuße, die gegen das Unternehmen verhängt worden wäre, wenn es nicht mit der Kommission kooperiert hätte.

(462) Gegen Daicel wird somit eine Geldbuße von insgesamt 16,6 Mio. EUR verhängt.

Ueno

Argumentation von Ueno

(463) Ueno macht geltend, es habe der Kommission alle sachdienlichen Informationen sowie verfügbaren Unterlagen und Beweismittel über das Kartell übermittelt und während der Untersuchung effektiv mit der Kommission zusammengearbeitet.

Argumentation der Kommission

(464) Am 24. Oktober 2001 stellte Ueno einen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung und legte eine Erklärung sowie einige schriftliche Beweise für die Kartellabsprachen vor (siehe Rdnr. 10). Der Antrag erfolgte zeitgleich mit seiner Antwort auf das Auskunftsverlangen der Kommission vom 26. Mai 1999. Bei der Entscheidung über eine Herabsetzung der Geldbuße sollten daher die von Daicel freiwillig zur Verfügung gestellten Informationen berücksichtigt werden. Ueno bestritt zwar auch noch nach Erhalt des Auskunftsverlangens seine Beteiligung an zwei Kartelltreffen, stritt aber im Kern die Tatsachen, auf die die Kommission ihr Vorbringen stützte, nicht ab.

Ergebnis

(465) Nach gebührender Berücksichtigung der Mitarbeit von Ueno nach Maßgabe der Kronzeugenregelung von 1996 gewährt die Kommission Ueno gemäß Abschnitt D Absatz 2 erster und zweiter Gedankenstrich der Regelung eine Ermäßigung von 25% auf die Geldbuße, die gegen das Unternehmen verhängt worden wäre, wenn es nicht mit der Kommission kooperiert hätte.

(466) Gegen Ueno wird somit eine Geldbuße von insgesamt 12,3 Mio. EUR verhängt.

12.2.3.3. Schlussfolgerung zur Anwendung der Kronzeugenregelung von 1996

(467) Die gegen die Adressaten der vorliegenden Entscheidung verhängten Geldbußen werden unter Berücksichtigung der Art ihrer Mitarbeit und der in der Kronzeugenregelung von 1996 dargelegten Voraussetzungen somit wie folgt ermäßigt:

- a) Chisso: Ermäßigung um 100%
- b) Daicel: Ermäßigung um 30%
- c) Hoechst: Ermäßigung um 50%
- d) Nippon: Ermäßigung um 40%
- e) Ueno: Ermäßigung um 25%.

12.2.4. Zahlungsfähigkeit

(468) In den Leitlinien der Kommission für das Verfahren zur Festsetzung von Geldbußen, die gemäß Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 und gemäß Artikel 65 Absatz 5 EGKS-Vertrag festgesetzt werden, heißt es unter Ziffer 5 Buchstabe b):

"Nach Durchführung der vorstehenden Berechnungen kann es je nach Fall angezeigt sein, im Hinblick auf die entsprechende Anpassung der vorgesehenen Geldbußen

einige objektive Faktoren zu berücksichtigen, wie z. B. [die] [...] tatsächliche Steuerkraft [der Unternehmen] in einem gegebenen sozialen Umfeld."

Argumentation von Chisso und Ueno

(469) Chisso macht geltend, seine Finanzlage habe sich in den letzten Jahren aufgrund der seit mehr als zwanzig Jahren andauernden schweren Wirtschaftskrise in Japan und der enormen finanziellen Aufwendungen für die Schäden und die Säuberung im Zusammenhang mit der Minamata-Katastrophe verschlechtert. In seinen Ausführungen vom 10. Juni 2003 schilderte Chisso seine prekäre Finanzsituation ausführlicher und legte entsprechende Finanzdaten vor.

Bewertung durch die Kommission

(470) Die Kommission stellt fest, dass Ueno es versäumt hat, konsolidierte Zahlen vorzulegen. Nach Prüfung der Finanzlage von Ueno gelangt die Kommission zu dem Ergebnis, dass eine Berichtigung der Geldbuße im Fall von Ueno nicht angebracht ist. Den von Ueno vorgelegten Finanzdaten ist zwar zu entnehmen, [...], doch würde die schlechte Finanzlage eines Unternehmens berücksichtigt, so hieße das, den Unternehmen, die sich den Marktbedingungen am wenigsten angepasst haben, einen ungerechtfertigten Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Da gegen Chisso keine Geldbuße verhängt wird, ist dessen Argumentation hinfällig.

12.3. Höhe der in diesem Verfahren verhängten Geldbußen

(471) Die gemäß Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 zu verhängenden Geldbußen belaufen sich somit auf folgende Beträge:

– Daicel Chemical Industries, Ltd.:	16,6 Mio. EUR
– Hoechst AG:	99,0 Mio. EUR
– The Nippon Synthetic Chemical Industry Co, Ltd.:	10,5°Mio. EUR
– Ueno Fine Chemicals Industry, Ltd:	12,3°Mio. EUR

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Die folgenden Unternehmen haben in besagtem Zeitraum durch ihre Beteiligung an einer einzigen fortlaufenden Vereinbarung und aufeinander abgestimmten Verhaltensweise im Sorbatsektor in Form der Verständigung auf feste Zielpreise und Mengenkontingente, der Einführung eines Berichts- und Überwachungssystems und der Nichtbelieferung potenzieller Marktteilnehmer mit der entsprechenden Technologie gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und seit 1. Januar 1994 gegen Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen verstoßen:

- Chisso Corporation: vom 31. Dezember 1978 bis 31. Oktober 1996
- Daicel Chemical Industries, Ltd.: vom 31. Dezember 1978 bis 31. Oktober 1996
- Hoechst AG: vom 31. Dezember 1978 bis 31. Oktober 1996
- The Nippon Synthetic Chemical Industry Co, Ltd.: vom 31. Dezember 1978 bis 30. November 1995
- Ueno Fine Chemicals Industry, Ltd.: vom 31. Dezember 1978 bis 31. Oktober 1996.

Artikel 2

Die in Artikel 1 aufgeführten Unternehmen stellen die in dem Artikel genannten Zuwiderhandlungen unverzüglich ein, soweit dies nicht bereits geschehen ist.

Sie sehen künftig von der Wiederholung der in Artikel 1 genannten Handlungen oder Verhaltensweisen sowie von allen Maßnahmen ab, die denselben oder einen ähnlichen Zweck oder dieselbe oder eine ähnliche Wirkung haben.

Artikel 3

Für die in Artikel 1 genannten Zuwiderhandlungen werden folgende Geldbußen festgesetzt:

- | | |
|---|---------------|
| a) Daicel Chemical Industries, Ltd.: | 16,6°Mio. EUR |
| b) Hoechst AG: | 99,0°Mio. EUR |
| c) The Nippon Synthetic Chemical Industry Co, Ltd.: | 10,5°Mio. EUR |
| d) Ueno Fine Chemicals Industry, Ltd: | 12,3°Mio. EUR |

Artikel 4

Die Geldbußen sind binnen drei Monaten nach Zustellung dieser Entscheidung auf folgendes Konto einzuzahlen:

Kontonummer

001-3953713-69 der Europäischen Kommission bei:

FORTIS Bank

Rue Montagne du Parc 3, B-1000 Bruxelles/Brussels

(Code SWIFT: GEBABEBB – Code IBAN BE71 0013 9537 1369)

Nach Ablauf dieser Frist werden Zinsen zu dem Satz fällig, der von der Europäischen Zentralbank bei ihren Hauptrefinanzierungsgeschäften am ersten Arbeitstag des Monats angewandt wird, in dem diese Entscheidung erlassen worden ist, zuzüglich 3,5 Prozentpunkte.

Artikel 5

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

1. CHISSO CORPORATION

Forefront Tower II

13-1, Kachidoki 3-chome

Chuo-Ku

Tokyo 104-8555

JAPAN

2. Daicel Chemical Industries, Ltd.

2-5, Kasumigaseki 3-chome

Chiyoda-ku

Tokyo 100-6077

JAPAN

3. HOECHST AKTIENGESELLSCHAFT

Gebäude C 660

D-65926 Frankfurt am Main

DEUTSCHLAND

4. THE NIPPON SYNTHETIC CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

Umeda Sky Bldg.

1-88, Oyodonaka 1-chome

Kita-ku

Osaka 531-6029

JAPAN

5. UENO FINE CHEMICALS INDUSTRY, LTD.

2-4-8, Koraibashi

Chuo-ku

Osaka 541-8543

JAPAN

Diese Entscheidung ist ein vollstreckbarer Titel gemäß Artikel 256 EG-Vertrag.

Brüssel, den 01.10.2003

Für die Kommission

*Mario MONTI
Mitglied der Kommission*